Facultatea de Ştiinţe Reale, Economice şi ale Mediului
Catedra de ştiinţe economice

ASPECTE ALE DEZVOLTĂRII POTENȚIALULUI ECONOMICO-MANAGERIAL ÎN CONTEXTUL ASIGURĂRII SECURITĂȚII NAȚIONALE

MATERIALELE CONFERINŢEI ŞTIINŢIFICE INTERNAŢIONALE

dedicate aniversării a 20 de ani ai învățămîntului economic la USARB

Secțiunile 1-3

Bălţi, 6-7 iulie 2015

UNIVERSITATEA DE STAT „ALECU RUSSO" DIN BĂLŢI

Facultatea de Ştiinţe Reale, Economice şi ale Mediului

Catedra de ştiinţe economice

ASPECTE ALE DEZVOLTĂRII POTENȚIALULUI ECONOMICO-MANAGERIAL ÎN CONTEXTUL ASIGURĂRII SECURITĂȚII NAȚIONALE

MATERIALELE CONFERINŢEI ŞTIINŢIFICE INTERNAŢIONALE

dedicate aniversării a 20 de ani ai învățămîntului economic la USARB

Secțiunile 1-3

Bălţi, 6-7 iulie 2015

CZU 33:378.4(478-25)(082)=135.1=111=161.1
A 88

Descrierea CIP a Camerei Naţionale a Cărţi

„Aspecte ale dezvoltării potenţialului economico-managerial în contextul asigurării securităţii naţionale”, conferinţă ştiinţifică internaţională (2015 ; Bălţi). Conferinţa ştiinţifică internaţională dedicată aniversării a 20 de ani a învăţămîntului economic la USARB „Aspecte ale dezvoltării potenţialului economico-managerial în contextul asigurării securităţii naţionale”, 6 iulie 2015, Bălţi / col. red.: Tcaci Carolina [et al.]. – Bălţi : S. n., 2015 (Tipografia din Bălţi). – 656 p.

Antetit.: Univ. de Stat „Alecu Russo” din Bălţi, Fac. de Ştiinţe Reale, Econ. şi ale Mediului, Catedra de ştiinţe economice – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârşitul art. – 140 ex.

ISBN 978-9975-132-35-0

ISBN 978-9975-132-35-0

C U P R I N S

SECŢIUNEA nr. 1
PROBLEMELE VIABILITĂŢII ECONOMICO – MANAGERIALE PENTRU ASIGURAREA SECURITĂŢII ECONOMICE

SECŢIUNEA nr. 2
CAPITALUL UMAN – FACTOR DE ASIGURARE A SECURITĂŢII NAŢIONALE

SECŢIUNEA nr. 3
ECONOMIA CUNOAŞTERII ŞI DEZVOLTAREA DURABILĂ

SECŢIUNEA nr. 1
PROBLEMELE VIABILITĂŢII ECONOMICO – MANAGERIALE PENTRU ASIGURAREA SECURITĂŢII ECONOMICE

DIRECŢII STRATEGICE DE DEZVOLTARE A SECTORULUI ÎMM ÎN REPUBLICA MOLDOVA

***ANTOHI Liudmila**, lect. univ.,*
Universitatea de Stat „B. P. Haşdeu” din Cahul

SME sector in Republic of Moldova has a very important role in economic and social development of the country, taking into account its share in the total number of enterprises. The development of SME sector is a priority for the Government of Republic of Moldova, therefore all efforts are directed towards the measures on stimulating people to start their own businesses, private sector development, especiallysmalland medium enterprises.

Cuvinte cheie: ÎMM, mediu de afaceri, economie concurențială, strategie, inovații, competitivitate.

Sectorul ÎMM, supranumit şi „coloană vertebrală a economiei”, deţine un rol important în dezvoltarea unei economii naţionale, contribuind nemijlocit la formarea Produsului Intern Brut şi crearea noilor locuri de muncă, stimularea concurenţei, creşterea exporturilor, favorizarea inovaţiilor şi tehnologiilor [1].

În Republica Moldova sectorul ÎMM reprezintă barometrul dezvoltării economiei competitive şi durabile, asigurând o evoluţie uniformă prin crearea de noi locuri de muncă, aport considerabil în impozitele nete, oferirea unui vast asortiment de bunuri şi servicii, diversificarea oportunităţilor economice ale populaţiei. Sectorul ÎMM se caracterizează printr-o flexibilitate sporită şi capacitate de adaptare la nou, manifestându-se ca o forţă motrice remarcabilă a progresului economic [11].

În majoritatea ţărilor dezvoltate ÎMM sunt în permanentă creştere datorită următorilor factori [1]:

– creşterea numărului şomerilor;
– diversitatea şi individualizarea cererii;
– modificările în structura organizatorică a întreprinderilor mari;
– reorientarea economiei în direcţia diversităţii serviciilor;
– mondializarea economiei naţionale;
– politica guvernelor occidentale în domeniul susţinerii ÎMM.

Toţi aceşti factori au contribuit la creşterea rolului şi importanţei ÎMM-lor în economia ţărilor dezvoltate, şi anume la [1]:

– stimularea creşterii producţiei şi economiei;
– contribuţia la crearea noilor locuri de muncă;
– diversificarea produselor şi serviciilor pe piaţă;
– îmbunătăţirea calităţii produselor şi satisfacerea cererii consumatorilor;
– autorealizarea diferitor persoane asigurându-le libertatea economică;
– creşterea bunăstării populaţiei;
– direcţie investiţională profitabilă şi iniţiată din sursele proprii;
– ajustarea rapidă a sortimentului produselor şi serviciilor la cererea pieţei;
– educarea spiritului de întreprinzător;

– formarea clasei mijlocii de proprietari, care ar asigura stabilitatea în societate, etc.

Rezultă că sectorul ÎMM contribuie la ameliorarea situaţiei economice şi stimulează creşterea ei pe o cale relativ mai calmă,fără să provoace inflaţie. Această creştere aduce implicit venituri statului (prin sistemul de impozitare), care pot fi repartizate ulterior celorlalţi membri ai societăţii. Bocancea

Experienţa seculară a ţărilor cu economie de piaţă denotă rostul antreprenoriatului în edificarea societăţilor post industriale. În prezent acestui sector în Marea Britanie îi revine 53,0%, în Germania - 50,0%, în Italia – 60,0%, în Franţa – 62,1%, în SUA – 52,2%, în Japonia – 55,4% , în Rusia - 14,1% din Produsul Intern Brut (PIB).

Odată cu tranziţia la economia de piaţă şi în Republica Moldova a demarat procesul de constituire a întreprinderilor mici şi mijlocii şi integrarea acestora în complexul social-economic naţional. Evoluţia sectorului dat pe parcursul aproape a două decenii, în pofida dificultăţilor economice, fluctuaţiilor financiare şi oscilaţiilor politice, s-a soldat cu anumite rezultate. În prezent circa 98,0% din numărul total al întreprinderilor se referă la cele mici şi mijlocii, 46,0% din totalul veniturilor din vânzări se realizează de către micii antreprenori şi 57,9% din numărul de salariaţi sunt angajaţi în aceste sector.

Cu toate acestea, potenţialul întreprinderilor mici şi mijlocii în mare parte rămâne încă nevalorificat, deoarece obiectivului fructificării posibilităţilor businessului mic şi mijlociu îi sunt subordonate numeroase activităţi atât de ordin legislativ şi organizatoric, cât şi ştiinţific.

În Republica Moldova numărul întreprinderilor mici şi mijlocii, în anul 2013, a constituit 50,9 mii întreprinderi, sau cu 1,5 mii întreprinderi (cu 3%) mai mult faţă de anul 2012. Sectorul ÎMM reprezintă circa 97,4% din numărul total de întreprinderi.

Tabelul 1

Evoluţia ponderii întreprinderilor mici şi mijlocii în totalul întreprinderilor, Republica Moldova, în anii 2009-2013

	Nr. de întreprinderi, mii			Nr. de salariaţi, mii persoane			Venituri din vînzări, mil. lei		
Anii	Total	ÎMM	Ponderea ÎMM în total, %	Total	ÎMM	Ponderea ÎMM în total, %	Total	ÎMM	Ponderea ÎMM în total, %
2009	44,6	43,7	97,8	539,2	316,2	58,7	146447,0	57480,0	39,2
2010	46,7	45,6	97,7	526,2	309,4	58,8	177503,2	65263,2	36,8
2011	48,5	47,3	97,5	510,2	294,2	57,7	207676,8	71887,6	34,6
2012	50,7	49,4	97,5	519,9	300,2	57,7	211759,3	73057,0	34,5
2013	52,2	50,9	97,4	524,5	298,4	56,9	231601,4	77413,2	33,4

Sursa: Biroul Naţional de Statistică (www.statistica.md, accesat 05.02.2015)

Analiza evoluţiei ÎMM ne indică asupra creşterii dimensiunii medii a întreprinderilor din sectorul dat. Veniturile din vînzări în medie pe o întreprindere în anul 2013 a constituit 1521 mii lei sau cu 43 mii lei (cu 2,9%) mai mult faţă de anul 2012. Veniturile din vînzări ale ÎMM în medie la un salariat constituie 259,4 mii lei sau cu 16 mii lei (cu 6,6%) mai mult faţă de anul 2012. Numărul de salariaţi în medie pe o întreprindere în anul 2013 a constituit 6 persoane, fiind la nivelul anului 2012.

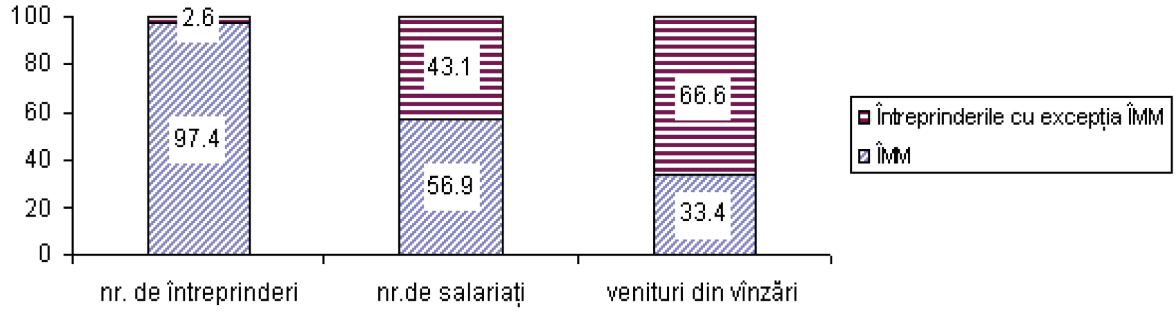


Figura 1. Ponderea ÎMM în totalul întreprinderilor pe principalii indicatori, în anul 2013
Sursa: Elaborat de autor în baza tabelului 1

Numărul persoanelor care au activat în întreprinderile mici şi mijlocii în perioada de referinţă a constituit 298,4 mii persoane, deţinând 56,9% din numărul total de angajaţi ai întreprinderilor. Veniturile din vînzări ale întreprinderilor mici şi mijlocii în această perioadă au însumat 77413,2 mil. lei sau 33,4% din venituri din vînzări în total pe economie.

Tabelul 2

Evoluţia în dinamică a numărului ÎMM pe principale genuri de activitate

Denumirea	2012			2013			
	IMM (mii unităţi)	Ponderea ÎMM în:		IMM (mii unităţi)	Ponderea ÎMM în:		2013 în % faţă de 2012
		total întreprin-deri, %	total ÎMM, %		total întreprin-deri, %	total ÎMM, %	
Total	49,4	97,5	100	50,9	97,4	100	102,9
inclusiv pe genuri principale de activitate a întreprinderilor:							
Agricultura, economia vânatului şi silvicultura	2,5	97,6	5,0	2,7	97,6	5,2	107,0
Industria prelucrătoare	4,9	95,8	9,8	4,9	95,3	9,6	100,1
Energie electrică, gaze şi apa	0,2	86,8	0,5	0,3	88,1	0,6	118,9
Construcţii	2,7	96,9	5,5	2,7	96,7	5,3	99,1
Comerţ cu ridicata şi cu amănuntul	20,0	97,8	40,5	20,4	97,6	40,0	101,6
Hoteluri şi restaurante	1,7	99,4	3,4	1,7	99,4	3,3	102,6

Sursa: Biroul Naţional de Statistică (www.statistica.md, accesat 05.02.2015)

Partea preponderentă a ÎMM îşi desfăşoară activitatea în domeniul comerţului, constituind în anul 2013 circa 20,0 mii întreprinderi, sau 40,0% din totalul întreprinderilor mici şi mijlocii. În industria prelucrătoare au activat 4,9 mii de ÎMM sau 9,6% din totalul ÎMM.

Suma profitului/pierderilor pînă la impozitare obţinut de întreprinderile mici şi mijlocii în anul 2013 a constituit 2008,5 mil, lei, sau cu 923,9 mil, lei mai mult faţă de anul 2012.

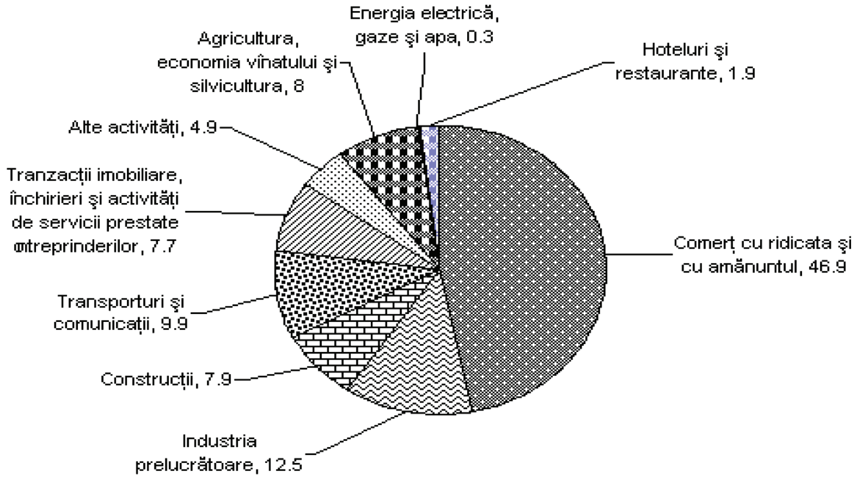


Figura 2. Ponderea veniturilor din vînzări a ÎMM în profilul principalelor genuri de activitate ale unităţilor acestui sector în anul 2013

Tabelul 3

Suma profitului/pierderilor pînă la impozitare obţinute de către ÎMM-uri

	Profit (+), pierdere (-) pînă la impozitare, mil. lei							
	anul 2012				anul 2013			
	ÎMM - total	inclusiv			ÎMM - total	inclusiv		
		mijlocii	mici	micro		mijlocii	mici	micro
Total	1084,6	393,6	715,9	-24,8	2008,5	657,1	1267,3	84,2
inclusiv pe genuri principale de activitate a întreprinderilor:								
Agricultura, economia vânatului şi silvicultura	-53,5	29,1	-41,6	-40,9	389,7	195,9	187,0	6,8
Industria prelucrătoare	9,8	32,0	-2,9	-19,3	316,6	216,1	107,1	-6,5
Energie electrică, gaze şi apa	-42,4	-22,9	-17,1	-2,3	3,9	28,8	-11,8	-13,1
Construcţii	97,0	-4,2	84,9	16,3	350,7	155,2	174,7	20,8
Comerţ cu ridicata şi cu amănuntul;	695,4	271,6	540,5	-116,6	620,3	210,1	551,4	-141,2
Hoteluri şi restaurante	-119,9	-14,4	-57,7	-47,7	-115,2	-12,8	-60,2	-42,3
Transporturi şi comunicaţii	-37,1	-6,8	-48,6	18,3	118,5	82,3	37,1	-0,8
Tranzacţii imobiliare, închirieri şi activităţi de servicii prestate întreprinderilor	469,1	72,1	251,2	145,8	252,7	-216,6	257,2	212,1
Alte activităţi	66,2	37,2	7,3	21,7	71,3	-2,0	24,8	48,4

Sursa: Biroul Naţional de Statistică (www.statistica.md, accesat 17.02.2015)

În condiţiile economiei concurenţiale apariţia şi dispariţia întreprinderilor este dictată de piaţă. În cazul Republicii Moldova, sunt necesare măsuri de motivare a întreprinzătorilor să dezvolte afacerea şi să creeze noi locuri de muncă şi a încetini migraţia forţei de muncă peste hotare. Un efort considerabil în această direcţie este depus de Organizaţia pentru Dezvoltarea Întreprinderilor mici şi mijlocii (www.odimm.md) [8], Direcţia Politici pentru dezvoltarea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii şi profesii liberale din cadrul Ministerului Economiei (www.mec.gov.md) [9], Camera de Comerţ şi Industrie (www.chamber.md) [3], Confederaţia Naţională a Patronatelor din Moldova (www.cnpm.md) [4] şi alte organizaţii guvernamentale

şi nonguvernamentale, care asigură asistenţă sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii. Serviciile şi măsurile întreprinse de aceste organizaţii sunt insuficiente, pentru întreprinderile care se află în etapele de lansare şi supravieţuire. Sunt necesare formarea şi dezvoltarea aptitudinilor şi cunoştinţelor întreprinzătorilor, specifice fiecărei etape a ciclului de viaţă, pregătirea întreprinzătorilor pentru a depăşi crizele din interiorul întreprinderii şi valorificarea oportunităţilor oferite de mediul de afaceri [10].

În scopul creării unui mediu de afaceri favorabil dezvoltării sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii, sporirii ponderii acestuia în dezvoltarea economiei naţionale, Guvernul Republicii Moldova a aprobat Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020. Această strategie de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020, oferă cadrul de politici pe termen lung şi mediu privind dezvoltarea întreprinderilor micro, mici şi mijlocii din Republica Moldova în contextul trecerii de la modelul de dezvoltare economică bazat pe consum la o nouă paradigmă orientată spre exporturi, investiţii şi inovaţii, a dezideratului politic de integrare europeană şi a tendinţelor economice mondiale.

ÎMM-urile din Republica Moldova participă destul de activ la fabricarea bunurilor şi serviciilor, satisfăcînd cererea, în special pe piaţa internă. Caracteristic pentru Republica Moldova este lipsa cooperării dintre întreprinderile mari şi IMM-uri, de aceea IMM-urile contribuie, în primul rînd, la saturarea pieţei de consum.

Prezenta Strategie va contribui la consolidarea potenţialului IMM şi a rolului lor în economie, stabilirea mai clară a priorităţilor, creşterea încrederii dintre mediul de afaceri şi autorităţi, crearea în ansamblu a unui mediu mai favorabil pentru mediul de afaceri. Susţinerea şi dezvoltarea IMM-urilor va contribui, de asemenea, la realizarea altor politici economice – sectoriale, regionale, investiţionale, inovaţionale etc.

Strategia Naţională de Dezvoltare a Republicii Moldova 2012-2020, care a identificat 7 probleme critice şi ulterior le-a transpus în obiective strategice pe termen lung, printre care:

racordarea sistemului educaţional la cerinţele pieţei forţei de muncă în scopul sporirii productivităţii forţei de muncă şi majorării ratei de ocupare în economie; diminuarea costurilor finanţării prin intensificarea concurenţei în sectorul financiar şi dezvoltarea instrumentelor de management al riscurilor; ameliorarea climatului de afaceri prin optimizarea cadrului normativ de reglementare şi prin aplicarea tehnologiilor informaţionale în serviciile publice destinate mediului de afaceri şi cetăţenilor;

alte documente de planificare strategică sectoriale şi documentele de politici semnate cu partenerii de dezvoltare.

Analizapunctelor forte şi a celorslabe, a oportunităţilorşi a ameninţărilor din sectorul ÎMM esteabsolutnecesară de a fi efectuatăşiînformăgeneralizatăesteprezentatăîntabelul de maijos.

Tabelul 4

Analiza SWOT a sectorului ÎMM

Puncte forte	**Puncte slabe**
– Bază legislativă pentru dezvoltarea IMM-urilor. – Proceduri facile pentru înregistrarea IMM.	– Eficienţă redusă a implementării bazei legislative. – Dezechilibrul dezvoltării sectorului IMM-urilor în profil teritorial.
– Punerea în aplicare a strategiilor, programelor şi mecanismelor de stat pentru sprijinirea IMM-urilor. – Poziţia geografică favorabilă a ţării, situată între UE şi ţările CSI. – Atitudinea pozitivă a populaţiei faţă de IMM-uri şi dorinţa de a avea propria afacere. – Forţa de muncă cu abilităţi în cunoaşterea limbilor străine. – Noi competenţe dobîndite şi transferabile prin revenirea emigranţilor. – Conlucrare internaţională de domeniu (Consiliul Consultativ pentru susţinerea şi dezvoltarea IMM-urilor al CSI şi Grupul de lucru privind IMM-urile OCEMN). – Sistem de telecomunicaţii bine dezvoltat inclusive acces la Internet. – Personal înalt calificat în sectorul TIC.	– Dialog şi conlucrare in eficientă între întreprinzători şi autorităţile publice. – Capacitate financiară limitată a statului pentru susţinerea IMM-urilor. – Lipsa instrumentelor de susţinere financiară a proiectelor inovaţionale. – Nivelscăzut de elaborareşiabsorbţieainovaţiilor. – Monopolizarea sectoarelor economiei naţionale şi concurenţa neloială. – Infrastructură de suport în afaceri şi a pieţei de capital sub dezvoltate. – Nivel scăzut al culturii antreprenoriale şi al formării profesionale. – Slaba cunoaştere a tehnicilor de export/acces pe pieţe externe şi cota redusă a IMM-urilor la export. – Nivelul scăzut de competitivitate a IMM-urilor.

Oportunităţi	Ameninţări
– Creşterea atenţiei statului faţă de problemele şi necesităţile sectorului IMM-urilor. – Crearea Consiliului Consultativ pentru IMM-uri. – Dezvoltarea investiţiilor în parteneriatul public-privat. – Vectorul pro-european în dezvoltarea naţională. – Extinderea domeniului de cooperare internaţională, dezvoltarea cooperării transfrontaliere pentru IMM-uri şi a infrastructurii regionale cu consolidarea punctelor de contact. – Dezvoltarea continuă a internaţionalizării sectorului IMM-urilor. – Dezvoltarea continuă a tehnologiilor şi inovaţiilor şi a capacităţii de absorbţie ale acestora. – Dezvoltarea politicii de clustere. – Reformarea continuă a sistemului educaţional în domeniul antreprenorial şi a formării profesionale. – Dezvoltarea şi îmbunătăţirea continuă a drepturilor de proprietate intelectuală. – Dezvoltarea pieţei serviciilor de consultanţă. – Susţinerea dezvoltării birourilor istoriilor de credit. – Simplificarea continuă a procesului de înregistrare şi reglementarea activităţii IMM-urilor.	– Existenţa conflictului teritorial. – Migrarea semnificativă în rîndul tinerilor şi lipsa in fluxului de cadre tinere specializate în activităţi antreprenoriale. – Creşterea economiei tenebre. – Presiune competitivă internaţională. – Dependenţa energetică a ţării. – Adaptarea lentă a sistemului educaţional la cererea pieţei forţei de muncă. – Participarea slabă a antreprenorilor la programele de educaţie antreprenorială. – Tendinţa de majorare a poverii fiscale. – Instabilitatea cadrului legislativ.

Sursa: Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020 (www.mec.gov.md, accesat 24.02.2015)

Analiza SWOT indică existenţa avantajelor şi oportunităţilor pentru dezvoltarea ÎMM-urilor, însă punctele slabe şi ameninţările cu referire la ÎMM-uri rămân a fi substanţiale.

Cu toate că sectorul ÎMM se confruntă cu un şir de probleme majore, cum ar fi:

a) accesul limitat al ÎMM la sursele de finanţare;

b) cultura antreprenorială subdezvoltată;

c) grad insuficient de absorbţie a forţei de muncă calificate ş.a., considerăm că acest sector merităsă fie susţinut, prin implicarea activă a administraţiei publice centrale şi locale, a instituţiilor financiar-bancare, a diferitelor organizaţii internaţionale şi naţionale [2].

Înacest context, este evidentă necesitatea susţinerii sectorului ÎMM, prin crearea de condiţii juridice şi economice stabile, propice dezvoltării activităţii de întreprinzător.

De aceea printre direcţiile strategice de dezvoltare a ÎMM-urilor în Republica Moldova, putem menţiona:

I. Stabilirea viziunei şi misiunei sectorului ÎMM:

Viziunea strategică: IMM-urile din Republica Moldova – factor al creşterii economice durabile şi competitivităţii naţionale.

Implementarea cu succes a Strategieide dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020, care vacontribui la:

– creşterea numărului mediu de IMM-uri la 1000 locuitoripînă la 25 de IMM-uripînăîn 2020;

– creşterea numărului de angajaţi în cadrul IMM-urilor pînă la 65% pînă în 2020;

– atingerea unei ponderi de 38% a IMM-urilor în PIB pînă în 2020;

– asigurarea unei concurenţe eficiente prin consolidarea competitivităţii şi facilitarea creşterii şi inovării IMM-urilor sustenabile.

Misiunea strategică: Crearea unui mediu de afaceri favorabil, promovarea culturii antreprenoriale în vederea susţinerii IMM-urilor şi asigurării coeziunii sociale.

Pentru realizarea misiunii va fi necesară:

– coordonarea proceselor cu politicile existente pentru IMM-uri elaborate de către Uniunea Europeană;

– îmbunătăţirea condiţiilor de desfăşurare a afacerii;

– îmbunătăţirea calităţii produselor IMM-urilor;

– sporirea accesului IMM-urilor la achiziţii publice şi sporirea capacităţii de a opera încalitate de subcontractanţi;

– sporirea implementării programelor de instruire antreprenorială;

– consolidarea rolului IMM, ca entităţi în crearea de noilocuri de muncă, care vor contribui la apariţia

diferenţelor în dezvoltarea economică a regiunilor.

II. Stabilirea direcţiilor prioritare a sectorului ÎMM, şi anume:

2.1. Ajustarea cadrului normativ de reglementare la necesităţile dezvoltării ÎMM-urilor;

2.2. Îmbunătăţirea accesului ÎMM-urilor la finanţare;

2.3. Dezvoltarea capitalului uman prin promovarea competenţelor şi culturii antreprenoriale;

2.4. Sporirea competitivităţii ÎMM-urilor;

2.5. Facilitarea dezvoltării ÎMM-urilo în regiuni;

2.6. Dezvoltarea parteneriatelor în afaceri.

Dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii constituie o prioritate pentru Guvernul Republicii Moldova, şi din acest motiv, eforturile acestuia sunt orientate spre realizarea măsurilor privind stimularea populaţiei pentru iniţierea propriilor afaceri, extinderea libertăţii economice a întreprinzătorilor, dezvoltarea sectorului privat, în special a întreprinderilor mici şi mijlocii. În contextul celor menţionate, prioritatea acestor direcţii strategice prevede asigurarea dezvoltării accelerate a sectorului ÎMM-urilor ca bază pentru dezvoltare durabilă echilibrată a regiunilor, proiectată pentru a reduce decalajul de trai dintre oamenii care trăiesc în diferite regiuni, respectiv, municipii, oraşele mici şi zone rurale.

BIBLIOGRAFIE

1. Bocancea, L. Întreprinderile mici şi mijlocii – promotor al dezvoltării economice, Universitatea Tehnică a Moldovei, Chişinău 2011.

2. Cojocaru, M.; Ranga, D. Dezvoltarea activităţii sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii în Republica Moldova, Revista ştiinţifică a Universităţii de Stat din Moldova, 2011, nr.7(47).

3. Camera de Comerţ şi Industrie (www.chamber.md, accesat 22.01.2015).

4. Confederaţia Naţională a Patronatelor din Moldova (www.cnpm.md, accesat 03.02.2015).

5. Camera Înregistrării de Stat. (www.cis.gov.md, accesat 12.01.2015).

6. Date statistice privind activitatea întreprinderilor mici şi mijlocii în R. Moldova //www.statistica.md.

7. Legea privind susţinerea sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii nr.206-XVI din07.07.2006.

8. Organizaţia pentru Dezvoltarea Întreprinderilor mici şi mijlocii (www.odimm.md, accesat 20.01.2015).

9. Ministerului Economiei al Republicii Moldova (www.mec.gov.md, accesat 19.02.2015).

10. Mironov, S. Dezvoltarea managementului afacerilor mici şi mijlocii în condiţiile economiei concurenţiale, Teză de doctor în economie, Chişinău 2011.

11. Solcan, A. Bazele antreprenorialului. Iniţierea unei mici afaceri, Editura ASEM, Chişinău, 2006.

12. Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici şi mijlocii pentru anii 2012-2020 (www.mec.gov.md, accesat 24.01.2015).

TENDINŢE DE DEZVOLTARE A UNITĂŢILOR ECONOMICE DIN SFERA MICULUI BUSSINES

***MOROZNIUC Ion**, cerc. Ştiinţific, INCE*
***IAŢIŞIN Tatiana**, drd., cerc. Ştiinţific, INCE*

The value of the indicator of the SME share in GDP varies significantly in different countries. In the EU, the SME sector generates 58.4% of GDP and in the US – 43.4%. If in the Western countries, the middle class (usually owners of SMEs) is considered the locomotive of an efficient economy, then in the Republic of Moldova this category is the least protected and supported by the state. Strengthening of the SME sector, which would be the surest way to achieve the goal of establishing a middle class remains at the theoretical level, despite many launched projects and strategies.

Key words: small and medium enterprises (SME,) development, financial results, leading indicators, economic agents, paradigm, analysis.

Întreprinderile mici şi mijlocii (IMM) au un rol destul de important în activitatea economică şi socială a oricărei ţări, aflându-se la baza dezvoltării economiei. Sectorul ÎMM, supranumit şi „coloană vertebrală a economiei", de ţine un rol important în dezvoltarea unei economii naţionale, contribuind nemijlocit la formarea Produsului Intern Brut şi crearea noilor locuri de muncă, stimularea concurenţei, creşterea exporturilor, favorizarea inovaţiilor şi tehnologiilor.

Cadrul de politici pe termen mediu şi lung privind dezvoltarea întreprinderilor micro, mici şi mijlocii în contextul trecerii de la modelul de dezvoltare economică bazat pe consum la o nouă paradigmă orientată spre exporturi, investiţii şi inovaţii, a dezideratului politic de integrare europeană şi a tendinţelor economice mondiale sunt oferite de Strategia de dezvoltare a sectorului ÎMM pentru anii 2012-2020. În această perioadă statul urmează să susţină dezvoltarea IMM-urilor cu 941 mil. lei. Până în 2020 numărul IMM-urilor se prevede a fi majorat până la 25 de unităţi la 1000 de locuitori, majorarea angajaţilor cu 10%, şi atingerea unei ponderi de 38% în PIB. Pe de altă parte, însă, dezvoltarea IMM-urilor este împiedicată de accesul greoi la finanţare. Penetrarea creditelor în Republica Moldova este foarte modestă. Creditele acordate sectorului privat reprezentă doar 34% din PIB. Acest raport este cu mult sub media de 52% înregistrată în statele din sud-estul Europei, nemaivorbind şi de volumul PIB-ului acestora. Ratele dobânzilor la credite au fost stabil înalte atingând 20,3 % la sfârşitul anului 2009, însă, după criză rata medie a dobânzii a scăzut treptat. Însă mai mulţi experţi sunt de părere că în Moldova şi aşa banii sânt scumpi, fapt ce face businessul autohton mai puţin competitiv în plan regional. Spre exemplu, dacă în ţările Uniunii Europene creditul poate fi luat cu 2-4% anual, atunci în Moldova dobânda este de 3-5 ori mai mare. Majorarea ratei de refinanţare şi creşterea ulterioară a dobânzilor la credite ar putea agrava situaţia în domeniul afacerilor, iar scumpirea creditelor pentru unii întreprinzători ar putea deveni o povară insuportabilă ţinând cont de situaţia economică dificilă.

Concurenţa neloială din partea unor firme-fantomă, care îşi schimbă codul fiscal imediat ce apar probleme cu organele de drept, iar fiscul pretinde că duce o luptă hotărâtă cu economia tenebră, care neoficial constituie circa 40% din toată economia ţării este o chestiune cu care se confruntă antreprenorii ce activează legal. Pe de altă parte antreprenorii susţin că firmele care activează la negru sunt încurajate şi de corupţia existentă, ca fiind o soluţie mai optimă decât hărţuirea prin instanţele de judecată. Aşadar, concurenţă neloială, corupţia, presiunile fiscale, descurajează antreprenorii să-şi desfăşoare afacerile şi deseori stopează activitatea.

Totuşi orientarea Guvernului spre o nouă paradigmă de dezvoltare economică a ţării, cea bazată pe exporturi, investiţii şi inovaţii, precum şi provocările mediului global determină necesitatea îmbunătăţirii cadrului de suport al IMM-urilor în vederea creşterii competitivităţii în baza valorificării potenţialului inovativ şi de export. Însă, capacitatea IMM-urilor de a face faţă competitivităţii la nivel european este încă limitată, dar totuşi, participarea lor în competiţia de pe piaţa internaţională trebuie intensificată. Modelul comercial al Republicii Moldova este caracterizat de specializarea dublă: geografică şi sectorială. Capacitatea limitată de export este influenţată de capacitatea limitată de integrare a inovaţiilor, procedurilor vamale, barierelor tehnice, măsurilor sanitare şi fitosanitare.

Studiul evoluţiei ÎMM în anul 2013 ne indică creşterea dimensiunii medii a întreprinderilor din acest sector. Veniturile din vânzările medii pe o întreprindere în anul 2013 a constituit 1,52 mil. lei sau cu 43 mii lei (2,9%) mai mult faţă de anul 2012, iar cele medii per capita de salariat a alcătuit 259,4 mii lei sau cu 16 mii lei (6,6%) în creştere comparativ cu anul precedent. De menţionat că numărul mediu de salariaţi pe o întreprindere a înregistrat 6 persoane, fiind la nivelul anului precedent. Motorul unei economii de piaţă şi generatorul principal de noi locuri de muncă şi de creştere economică este reprezentat de întreprinderile mici şi mijlocii. Ele stau la baza creării şi dezvoltării unei economii moderne şi dinamice, axate pe cunoştinţe; reflectă o creştere stabilă a sectorului, atât datorită îmbunătăţirii mediului de afaceri, cât şi perfecţionării cadrului regulatoriu ce ţine de activitatea antreprenorială. Acest lucru condiţionează evaluarea tuturor iniţiativelor din perspectiva afacerilor mai mici şi garantarea priorităţii dezvoltării continue a ÎMM.

În sectorul IMM, creşterea numărului de întreprinderi a avut loc, în special, din contul întreprinderilor mici şi micro. Însă nu există careva registru consolidat pentru a efectua o analiză a activităţii tuturor IMM-urilor şi a deţinătorilor de patente, iar datele privind întreprinderile şi afacerile micro sânt incomparabile. În aceste condiţii, o analiză profundă a dezvoltării sectorului IMM pe date reale, practic nu este posibilă. Totuşi rezultatul cercetărilor efectuate asupra evoluţiei întreprinderilor mici şi mijlocii, arată că la finele anului 2013,

numărul acestora a constituit 50,9 mii unităţi, sau cu 1,5 mii unităţi (3,0%) mai mult decât în anul 2012, atunci când 8 ani în urmă erau doar 35,4 mii unităţi

Pe parcursul anilor 2006-2013, majorarea numărului ÎMM cu 43,8 % s-a produs preponderent din contul formării noilor întreprinderi mici şi mijlocii. În cele 50,9 mii de întreprinderi mici şi mijlocii active, care în anul 2013 deţineau o pondere de 97,4% din totalul întreprinderilor, erau salarizaţi 298,4 mii persoane, (cu 1,8 mii angajaţi mai puţin decât în anul precedent), ori 56,9% din numărul total de angajaţi în întreprinderile din Moldova. Trebuie însă de menţionat că, în anul 2013 numărul angajaţilor în sectorul ÎMM a fost cu 29,7 mii unităţi ori cu 9,1% sub nivelul anului de până la criză (2008), iar aceasta caracterizează situaţia despre creşterea şomajului în urma consecinţelor crizei mondiale. În sectorul ÎMM, peste 20 mii întreprinderi ori 40% din total activau în domeniul comerţului.

În anul 2013 „Veniturile din vânzări" (indicator economic principal) ale întreprinderilor mici şi mijlocii a însumat 77,41 mild. lei, ori 33,4% din venituri din vânzări pe economie în total. Comparativ cu anul precedent acest indice a crescut cu 4,35 mild lei, iar pe parcursul a ultimilor 8 ani, veniturile din vânzări s-au majorat cu 28,4 mild. lei (57,6%).

Studiul asupra indicatorilor principali ai activităţii ÎMM pe zone economice indică la concluzia că partea preponderentă a întreprinderilor mici şi mijlocii este concentrată în mun. Chişinău, unde pe parcursul anului 2013, au activat 33,5 mii unităţi economice ce constituie 65,8% din totalul pe ţară cu un număr de angajaţi de peste 163 mii persoane (54,8%), asigurând un volum de venituri din vânzări de 48,8 mild. lei (65,5%) şi un profit de 1,12 mild lei (55,6%). După rezultatele economice şi mărimea indicatorilor principali, urmează sectorul ÎMM din regiunea Nord, apoi cel din centru şi cel din sud, după care cel din UTA Găgăuză.

Pe grupe de întreprinderi din sectorul ÎMM, în anul 2013, partea preponderentă a rezultatelor activităţii economice le-a revenit întreprinderilor „mici", în care şi-au desfăşurat activitatea 122,9 mii persoane (41,2%), obţinând un venit de 40,9 mild. lei (55,2%) şi un profit de 1,28 mild. lei (63,1%) din totalul ÎMM. Grupa întreprinderilor „mijlocii", după rezultatele economice obţinute: la venituri – 26,25 mild lei (35,3%) şi profit – de 657 mii lei (32,7%) din total ÎMM, s-a clasificat pe treapta a doua, iar cele din grupa întreprinderilor „micro" – pe treapta a treia.

În anul 2013, partea preponderentă a ÎMM şi-au desfăşurat activitatea în domeniul comerţului, în această direcţie au activat circa 20 mii întreprinderi, sau 40,0% din totalul întreprinderilor mici şi mijlocii. În industria prelucrătoare au activat doar 4,9 mii de întreprinderi sau 9,6% din totalul ÎMM. Evoluţia numărului ÎMM pe principalele genuri de activitate în anii post-criză, denotă faptul că, în pofida consecinţelor crizei, care a lăsat urme nefaste în economia naţională, totuşi, numărul acestor întreprinderi au înregistrat creşteri în majoritatea absolută a domeniilor principale de activitate.

La capitolul „venituri din vânzări" aferente genurilor de activitate situaţia indicatorilor principali din sectorul ÎMM s-a îmbunătăţit pe parcursul anului 2013 comparativ cu anul 2012. În unele domenii de activitate, veniturile din vânzări obţinute de către întreprinderile mici şi mijlocii au fost în creştere pe când altele - în descreştere, comparativ cu cele obţinute în anul precedent. Creşterea acestui indicator în ansamblu pe sectorul ÎMM a constituit aproape 6,0 %, pe când ritmul de creştere în anul 2012 faţă de 2011 a înregistrat doar 2,4 %, dar pe unele genuri de activitate creşterea a variat de la nivelul mediu obţinut. De exemplu, în domeniul agriculturii creşterea a constituit 24,9%, în domeniul industriei prelucrătoare s-a înregistrat o creştere de doar 1,3 %, în domeniul construcţiilor – o creştere de 14,2%, în domeniul comerţului cu ridicata şi cu amănuntul creşterea a fost la limită – de doar 0,1%, în domeniul transporturi şi comunicaţii – 11,9 % etc.

Rezultatele financiare a întreprinderilor mici şi mijlocii obţinute din toate activităţile în anul 2013, demonstrează că în majoritatea domeniilor de activitate au fost înregistrate profituri până la impozitare cu mult superioare celor obţinute în anul 2012. Volumul total al „profitului" până la impozitare obţinut de sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii în anul 2013 a constituit 2,01 mild. lei, sau cu 924 mil. lei în creştere faţă de anul 2012. Pe grupe şi genuri de activitate cele mai însemnate rezultate financiare au fost obţinute de ÎMM din agricultură, economia vânatului şi silvicultură, care, înregistrând pierderi de 53,5 mil. lei în anul 2012, au reuşit cu profit de 390 mil. lei în anul 2013. De asemenea ÎMM din industria prelucrătoare şi-au asigurat un profit de 316,6 mil. lei, pe când în anul precedent acest indicator a înregistrat doar 9,8 mil. lei, ÎMM din domeniul construcţiilor obţinut în anul 2013 un profit de peste 3,6 ori mai mare decât în anul anterior (de la

97,0 mil lei - la 350,7 mil lei), ÎMM din domeniul „transporturi şi comunicaţii", înregistrând pierderi de 37,1 mil lei în anul 2012, şi-a îmbunătăţit situaţia financiară în anul 2013 obţinând profit de 118,5 mil. lei. Dar în unele cazuri, ele şi-au înrăutăţit simţitor situaţia financiară în anul 2013 comparativ cu anul precedent.

În mare măsură, de nivelul activităţii agenţilor economici, depinde însăşi nivelul de dezvoltare economică a societăţii care la rândul lor depind de mediul de afaceri existent în ţară (favorabil ori nefavorabil). În perioada anilor 2001-2013 numărul agenţilor economici pe toate tipurile de activităţi a sporit anual. Numărul întreprinderilor mici şi mijlocii, care au prezentat rapoarte de dare de seamă în anul 2013 a sporit în comparaţie cu anul 2001 de aproape 2,5 ori. Evoluţia IMM-urilor pe parcursul anilor, denotă că numărul acestora a crescut în toate ramurile economice. Dacă în anii 2001, cota întreprinderilor mici şi mijlocii în numărul total al agenţilor economici constituia 89,5%, apoi în anul 2013, ponderea acestora a alcătuit 97,4% şi se menţine stabilă.

Analiza indicatorilor principali a întreprinderilor mici şi mijlocii în profil teritorial, rezultă că, în mun. Chişinău sunt amplasate majoritatea absolută a ÎMM, peste 66 % din totalul pe ţară, iar politica regională focusată pe dezvoltarea sectorului nominalizat trebuie să fie axată pe dezvoltarea industriilor producătoare de produse cu valoare adăugată înaltă, atragerea investiţiilor, transferul de tehnologii, îmbunătăţirea infrastructurii şi calităţii mediului.

Statul întreprinde eforturi pentru susţinerea sectorului micului business, un lucru binevenit, însă majoritatea ÎMM din ţară în prezent manifestă activităţi legate de comerţ şi de servicii non-inovatoare. Această situaţie impune necesitatea de optimizare a procedurilor de iniţiere şi încheiere a afacerilor şi de a duce la bun sfârşit reforma promiţătoare a ghişeului unic. Or, concentrarea asupra ÎMM inovatoare şi orientate spre creştere poate debloca potenţialul sectorului pentru creşterea economică pozitivă, iar optimizarea legislaţiei şi sprijinul afacerilor inovatoare va da curs deblocării sectorului dat. Pe parcurs, deşi au fost întreprinse măsuri în vederea îmbunătăţirii dialogului public-privat, prin implementarea acţiunilor prevăzute în Programul de stat de susţinere a dezvoltării întreprinderilor mici şi mijlocii, ele au fost insuficiente din cauza diverselor obstacole parvenite ca urmare a schimbărilor ce au determinat instabilitatea economică din ţară.

Totuşi, micul business poate fi dezvoltat doar prin derularea reformelor consistente. Pentru aceasta, atenţia autorităţilor trebuie să se concentreze pe optimizarea cadrului legislativ, deopotrivă cu sprijinul şi promovarea directă a întreprinderilor dinamice, inovatoare şi orientate spre creştere. Or, un sector puternic al ÎMM, în condiţiile ţării noastre, oferă oportunităţi masive de angajare în câmpul muncii. Doar educaţia economică şi insuflarea spiritului antreprenorial ar fi soluţii de durată pentru deficitul de forţă de muncă calificată.

Accesul restricţionat la sursele financiare rămâne o problemă acută pentru domeniu, ea se consideră o realitate bine definită şi o problemă economică pentru Moldova, care derivă din politica sectorului bancar şi dintr-o serie de bariere specifice pentru ÎMM. Din acest punct de vedere necesită gestionarea simultan a două probleme: dezvoltarea în continuare a sectorului bancar şi totodată - eliminarea constrângerilor practicate în sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii.

Urmează să fie promovate reforme consistente, atât pe palierul optimizării legislative, cât şi pe sprijinul acelor întreprinderi, care demonstrează eficienţă şi viziune. Toţi agenţii economici trebuie să dispună de şanse egale la programele de ajutor de stat, iar criteriile de selecţie să fie transparente, nediscriminatorii şi bazate doar pe raţionamente economice. Există totuşi speranţa că prin politici publice inteligente şi accelerarea reformelor structurale, relansarea economiei naţionale poate demara cu succes.

Dezvoltarea sectorului IMM-urilor trebuie să aibă un rol esenţial în eficientizarea factorilor de producţie, deoarece acestea sunt, de obicei, mai flexibile şi deschise la inovaţii. Este important ca aceste politici să nu se bazeze pe o discriminare între IMM-uri şi întreprinderi mari, pentru a da posibilitate pe de o parte, ca întreprinderile mari să poată deveni IMM-uri iar pe de altă parte - ca IMM-urile să nu fie dispuse să se dezvolte în întreprinderi mari. Orice IMM, are nevoie de un mediu de afaceri prietenos, un cadru politic şi macroeconomic stabil, o infrastructură publică bună şi atitudine decentă din partea statului. Însă în anii de după criză, revenirea economică nu a fost însoţită de o promovare autentică a reformelor structurale, care ar putea încuraja dezvoltarea mediului de afaceri. Astfel activitatea agenţilor economici într-un climat incert face dificilă redirecţionarea economiei naţionale de la una bazată pe consum spre una orientată pe investiţii şi

exporturi.

Accesul la finanţare este principala preocupare pentru IMM-urile din Republica Moldova. Potrivit raportului „Costul Reglementării de Stat al Activităţii de Întreprinzător”, 39% din companii consideră accesul la finanţare ca fiind principala constrângere în dezvoltarea afacerilor. Doar 27% din companiile mici apelează la bănci pentru a-şi finanţa investiţiile, comparativ cu companiile mari care înregistrează peste 40% la acest capitol.

Progrese remarcabile au fost înregistrate în anumite sectoare, ceea ce a condus la un impact măsurabil asupra tendinţelor de dezvoltare a IMM-urilor şi a contribuit la creşterea semnificativă a numărului de întreprinderi noi. Cu toate acestea, există obstacole semnificative de reglementare, care constrâng în continuare dezvoltarea acestui segment. Concluzia care rezultă este că Moldova a desfăşurat un proces de reformă regulatorie incompletă.

Obiectivele primordiale pentru stabilizarea unui mediu favorabil de afaceri şi relansarea economiei naţionale, ar fi: reabilitarea infrastructurii, promovarea exporturilor, crearea locurilor de muncă şi a unui mediu investiţional atractiv; iar consolidarea businessului mic şi mijlociu este unul din elementele cheie care neapărat va contribui la creşterea economică, la reducerea şomerilor şi evident - a sărăciei.

Deoarece activitatea economică, culturală şi ştiinţifică tinde să se concentreze în regiunile cu infrastructură mai dezvoltată şi calitatea vieţii mai înaltă, este de prevăzut că în profil teritorial, Moldova riscă accentuarea decalajului şi aşa destul de simţitor între capitală şi restul teritoriului, fapt care adevereşte neomogenitatea unităţilor administrativ-teritoriale şi elucidează inegalităţi esenţiale, aceasta afectând dezvoltarea ţării în general. În aceste condiţii, situaţia fizico-geografică are un impact semnificativ asupra potenţialului şi specializării economice a ţării.

Una dintre problemele cheie care persistă, vizează carenţele în elaborarea şi implementarea mecanismelor eficiente şi adecvate pentru implementarea strategiilor şi prevederilor cadrului normativ. Abaterile de la regulile stabilite domină, iar corupţia înrădăcinată împiedică aplicarea echitabilă a normelor stabilite. De aceea îmbunătăţirea cadrului normativ-legislativ şi a mediului financiar pentru întreprinderile mici şi mijlocii, prin oferirea de diverse facilităţi, suport şi dezvoltare, la moment nu este posibilă fără contribuţia statului. Dezvoltarea infrastructurii instituţionale şi a serviciilor regionale de consultanţă în afaceri va reduce riscul în afaceri, va facilita accesul pe piaţă şi va accelera creşterea şi dezvoltarea IMM-urilor.

Stimularea fluxului de investiţii, rămâne factorul important pentru dezvoltarea economică. Investiţiile publice, private şi străine ar soluţiona parţial depăşirea golului tehnologic şi de productivitate care încă mai desparte ţara noastră de cele din regiune. În acest sens, instituţiile Uniunii Europene şi-au declarat susţinerea în continuare a reformelor iniţiate, în special pentru următorii ani, iar scopul final constă în eficientizarea sectoarelor economiei naţionale, atribuirea unor funcţii instituţionale concrete şi a personalului bine pregătit.

BIBLIOGRAFIE

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova 2013. Disponibil: http://www.statistica.md.
2. Buletine statistice trimestriale şi anuale ale Biroului Naţional de Statistică (2012-2013). Disponibil: http://www.statistica.md.
3. Rapoartele Băncii Naţionale a Moldovei pe anii 2012-2013 Disponibil: http:// www.bnm.md.
4. Rapoartele anuale ale CNPF, ediţia 2013. Disponibil: http://www.cnpf.md.

SERVICIILE DE OUTSORCING ÎN ACTIVITATEA EDITORIAL-POLIGRAFICĂ: CONCEPTE, PROBLEME DE DEZVOLTARE, POSIBILITĂŢI DE UTILIZAREÎN ORGANIZAREA CONTABILITĂŢII

LUNGU Rita*, drd. ASEM,*
Universitatea de Stat „B. P. Haşdeu" din Cahul
ŞCHIOPU Irina*, drd. ASEM,*
Universitatea de Stat „B. P. Haşdeu" din Cahul

For a successful editorial activity, one is not obliged to do everything by himself; one can use also the autsorsing, ie to convey some of the functions to the specialized entity of autsorser. Becoming the consumer of autsorsing services, a publisher has the opportunity to focus on core business, thus reducing its costs because the costs of autsorser services are often cheaper.Therefore, the outsourcing is particularly significant because the manager is exempt from fulfilling of certain auxiliary operations.

Cuvinte cheie:outsorcing, outsorcer, contract de outsorcing, servicii de outsorcing, outsorcingul contabilităţii, outsorcingul resurselor umane

Outsorcingul este un serviciu destul de nou pe piaţa autohtonă şi până în prezent nu demonstrează o dezvoltare atât de activă ca în Occident. Totuşi, până nu demult consumatorii acestor servicii erau în principal reprezentanţii entităţilor străine şi celor mixte, în prezent la astfel de servicii apelează tot mai mult entităţile obişnuite. Aceasta se explică foarte simplu: concurenţa crescândă pe piaţa de consum a mărfurilor, lucrărilor sau serviciilor cere de la antreprenori creşterea eficacităţii şi reducerea costurilor. Această problemă, în multe privinţe, o poate rezolva anume outsorcing-ul, care permite predarea unei părţi din procesele de producţie în „mâinile altei entităţi".

Analiza pieţii serviciilor de outsorcing ne arată că managerii entităţilor tot mai des conştientizează posibilitatea renunţării de la activitatea sa şi posibilitatea procurării serviciilor legate de desfăşurarea acestei activităţi de la o entitate specializată cu scopul reducerii costurilor, accesului la tehnologiile noi şi posibilitatea de a se concentra asupra desfăşurării activităţii sale de bază.

Este logic, ca în condiţiile crizei financiare, devine,pentru managementul entităţii,tot mai actuală întrebarea „pe ce şi cum să economisim". Datorită transmiterii activităţilor auxiliare unei persoane terţe putem să economisim costurile cu 25-30% [5].

Multe entităţi în prezent până când numai analizează posibilităţile de utilizare a acestui tip de serviciu destul de nou, pe când businessul mic şi mijlociu deja utilizează activ serviciile outsorcerilor în planul tehnologiilor informaţionale, a outsorcingului contabilităţii şi de resurse umane [1]. Creşte rolul outsorcingului şi în activitatea editorială, care, după cum este cunoscut, reprezintă în sine pregătirea şi tipărirea ediţiilor de orice tip.

Să amintim, că în calitate de ediţie tipărită pot fi recunoscute: ziarul, cartea, revista, broşura, albumul, placatul, bucletul, cartea poştală sau alt produs poligrafic indiferent de tiraj şi metoda de fabricare, destinat pentru transmiterea informaţiei conţinută în acesta.

Este necesar de remarcat, că perspectivele creării ediţiilor proprii în prezent atrag pe mulţi, iar conducerea efectivă a acestei afaceri, în multe privinţe, se apreciază prin nivelul profesionalismului procesului editorial. Pentru desfăşurarea cu succes a activităţii editoriale nu este absolut obligator să faci totul singur, poţi să te foloseşti şi de outsorcing, adică să transmiţi o parte din funcţii entităţilor specializate – outsorcerului. În activitatea editorială, de regulă, se utilizează: outsorcingul contabilităţii,resurselor umane, producerii (dacă editura nu dispune de bază poligrafică proprie), reclamei. În afară de aceasta, editurile recurg şi la serviciile enităţilor specializate în distribuirea tirajului.

Să explicăm, ce este outsorcingul. Cercetînd situaţia actuală, tendinţele şi perspectivele pieţei autohtone privind serviciile de outsorcing, trebuie de avut în vedere că noţiunea de outsorcing în legislaţia noastră lipseşte, nu se conţin nici reguli generale care reglementează raporturile juridice la transmiterea unor lucrări anumite

executorului din afară.

Termenul „outsorcing" este împrumutat din limba engleză şi literal se traduce ca „utilizarea resurselor străine" [1]. Sensul outsorcingului se reduce la următoarele: de concentrat toate resursele la acel tip de activitate, care este de bază pentru entitate şi transmiterea celorlalte activităţi care susţin sau însoţesc această activitate partenerului profesional.

Cu alte cuvinte, pentru desfăşurarea cu succes a afacerii, nu este deloc obligatoriu să îndeplineşti operaţiunile care nu sunt legate de activitatea de bază a entităţii sau de conducerea entităţii, personalului său, se poate de încredinţat efectuarea acestor procese unei entităţi, care este specializată într-un domeniu concret şi care posedă cunoştinţe, experienţă şi înzestrare tehnică. Menţionăm, că entitatea, care-şi ia asupra sa funcţii „a altei entităţi", se numeşte de outsorcing sau outsorcer.

Devenind consumatorul serviciilor de outsorcing, editura are posibilitatea să se concentreze asupra activităţii de bază, deoarece contractul de outsorcing, după cum am menţionat, se încheie anume pentru activităţile care nu corespund profilului entităţii. Transmiterea unei părţi a lucrărilor în outsorcing permite reducerea costurilor, fiindcă deseori, serviciile outsorcerului costă mult mai ieftin, decât întreţinerea propriului personal. Între editură şi outsorcer se încheie un contract, obiectul căruia reprezintă acordarea serviciilor sau îndeplinirea lucrărilor.

Trebuie de atras atenţia, că nu trebuie de atribuit la outsorcing orice servicii, acordate de executorii din afară. Prin outsorcing trebuie de înţeles anume transmiterea pe un timp îndelungat a unor activităţi care nu sunt legate de activitatea de bază a entităţii, care, în principiu pot fi efectuate şi cu forţele proprii. De fapt, apelând la serviciile outsorcerului, editura, în persoana acestuia, primeşte, cum ar fi, subdiviziune structurală adăugătoare a entităţii, care în acelaşi timp rămâne independentă de ea din punct de vedere juridic.

Să analizăm unele tipuri de outsorcing, care pot fi utilizate de edituri.

În prezent multe entităţi, inclusiv şi editurile, utilizează outsorcingul contabilităţii, care propune servicii de restabilire, de ţinere a contabilităţii, de optimizare a plăţilor fiscale, de întocmire a situaţiilor financiare trimestriale şi anuale şi de predare a acestora organelor fiscale. Utilizarea serviciilor entităţii specializate de ţinere a contabilităţii nu contravine normelor legislaţiei contabile. Deci, outsorcingul contabilităţii este posibilitatea de a încredinţa evidenţa tuturor problemelor financiare unei entităţi din afară sau unui specialist particular.

De obicei, la editură, este contabil, care întocmeşte documentaţia de evidenţă primară, care apoi este transmisă entităţii de outsorcing (contabilului-specialist) pentru reflectarea operaţiunilor economice în contabilitate şi întocmirea şi prezentarea situaţiilor financiare. E necesar de menţionat, că transmiterea zilnică a documentelor, mai ales dacă clientul se află în alt oraş, nu este raţională. În majoritatea cazurilor în fiecare zi se transmit numai copiile documentelor (prin fax sau poşta electronică), iar la sfârşitul lunii se prezintă originalele documentelor primare. În afară de aceasta, de exemplu, o dată în săptămână editura formează pachetul cu documentaţia primară şi îl transmite cu curierul outsorcerului. Însă, dacă numărul documentelor primare la entitate este destul de mare, iar transmiterea lor outsorcerului nu este posibilă, în acest caz specialiştii outsorcerului pot veni de câteva ori pe săptămână la editură şi să lucreze acolo.

Trebuie de atras atenţia, că editura, care a hotărât transmiterea ţinerii contabilităţii outsorcerului, în politica de contabilitate a sa, trebuie să fixeze numaidecât acest moment.

Pentru acordarea serviciilor de ţinerea contabilităţii şi întocmirea situaţiilor financiare se încheie un contract, în care este necesar de scris clar obligaţiile părţilor, de stabilit termenele de îndeplinire a obligaţiilor şi anume de a delimita clar răspunderea editurii şi outsorcerului pentru îndeplinirea sau neîndeplinirea unora sau altor operaţii de ţinerea contabilităţii. Explicăm de ce.

Deseori una din cauzele principale de transmitere a contabilităţii outsorcerului este tendinţa clientului de a reduce riscurile legate de amenzi şi sancţiuni pentru ţinerea incorectă a registrelor. Astfel, anume entitatea, care i-a încredinţat ţinerea contabilităţii outsorcerului, în cazul depistării încălcărilor trebuie să plătească amenzile şi penalităţile. De aceea, trebuie să fie inclus în contract un punct despre faptul, că toate amenzile şi penalităţile, calculate de Inspectoratul fiscal pentru neprezentarea la timp a declaraţiilor fiscale, sau din motivul calculării incorecte a impozitelor ş.a. se vor compensa de către outsorcer. Astfel editura are posibilitatea de a compensa sumele sancţiunilor plătite din contul outsorcerului. Desigur, aceasta este posibil numai în acel caz, când aceasta nu are loc din cauza neprezentării la timp de către client a documentaţiei primare outsorcerului. Dacă se prevede în contract un capitol despre gradul de răspundere a outsorcerului, atunci editura poate să evite

o mulţime de probleme.

Cheltuielile pentru serviciile outsorcerului depind, de regulă, de numărul operaţiilor economice efectuate de client (sau de numărul documentelor primare), de sistemul automatizat de prelucrare a documentelor utilizat de entitate ş.a.m.d. De aceea, la determinarea cheltuielilor pentru serviciile sale,entităţile de outsorcing, de regulă, stabilesc diferite metode de calculare a acestora pentru clienţi.

Trebuie de remarcat, că outsorcingul edituri are un şir de priorităţi. Mai întâi de toate, acesta reprezintă concentrarea eforturilor managerului pe activitatea de bază (editorială).

Retribuirea muncii contabilului calificat este destul de înaltă, de aceea, utilizând serviciile entităţii din afară, editura îşi micşorează cheltuielile de retribuire a contabililor. Pe lângă aceasta nu trebuie să uităm şi despre faptul, că în entitatea de outsorcing serviciile sunt acordate de contabili-specialişti calificaţi, de aceea la editură se reduce riscul de reflectare incorectă a operaţiunilor contabile şi falsificare a situaţiilor, corespunzător se reduce şi probabilitatea calculării incorecte a impozitelor şi taxelor. În cazul outsorcingului nu trebuie de amenajat locurile de muncă, de procurat programe automatizate speciale, literatură şi de ridicat calificarea contabililor. Din nou editura beneficiază de reducerea cheltuielilor.

Aşadar, întocmirea corectă a contractului de acordarea serviciilor de contabilitate garantează editurii răspunderea totală a outsorcerului pentru posibilele sancţiuni din partea organelor de control.

Dar pe lângă aceste calităţi outsorcingul contabilităţii are şi neajunsurile sale. Mai întâi de toate, poate să fie acela, că outsorcerul ales de editură să nu corespundă tuturor cerinţelor unui furnizor de servicii de înaltă calificare. Doar ca să atragă clienţii cu un preţ nu mare la serviciile sale, outsorcerii pot să atragă specialişti de calificare joasă, de aceea trebuie de prevăzut aceste criterii în contract.

În afară de aceasta, transmiterea documentaţiei contabile unei entităţii din afară poate să ducă la pierderea confidenţialităţii informaţiei interne a entităţii. Nu trebuie să uităm şi despre răspunderea în cazul încălcării confidenţialităţii.

Pentru editurile mari transmiterea contabilităţii în outsorcing deseori duce la reducerea operativităţii evidenţei. În cazul organizării nesatisfăcătoare a circulaţiei documentelor există posibilitatea pierderii documentelor primare. Astfel la încheierea contractului trebuie de aprobat graficul circulaţiei documentelor.

Şi încă un „contra" utilizării outsorcingului contabilităţii - acesta este lipsa controlului asupra activităţii outsorcerului sau specialiştilor care acordă servicii contabile. Totuşi, aceasta se poate de evitat. Încheind contract cu outsorcerul, e raţional de analizat gradul de efectuare a serviciilor de faţă cu clientul.

De asemenea, outsorcerii nu întotdeauna cunosc detaliat specificul activităţii clientului, în cazul dat a editurii, ceea ce poate duce la reflectarea incorectă a informaţiei în contabilitate.

Cheltuielile editurii, legate de serviciile de ţinere contabilităţii acordate de outsorcer, se referă la cheltuieli administrative.

Astfel de cheltuieli se iau la evidenţă la suma stabilită în contract cu outsorcerul (fără suma TVA prezentată clientului de către outsorcer) în acea perioadă de gestiune în care au fost acordate serviciile independent de momentul plăţii efective a mijloacelor băneşti.

Aceste cheltuieli se ţin conform planului de conturi contabile pe contul 713 „Cheltuieli administrative".

Totodată în contabilitatea editurii se întocmesc următoarele formule contabile:

Dt 713 „Cheltuieli administrative" Ct 521 „Datorii comerciale curente" – sânt calculate serviciile acordate de ţinere a contabilităţii.

Dt 534 „Datorii faţă de buget" Ct 521 „Datorii comerciale curente" – se calculează suma TVA prezentată spre plată de outsorcer.

Dt 521 „Datorii comerciale curente" Ct 242 „Conturi curente în monedă naţională" – se reflectă transferarea mijloacelor băneşti outsorcerului.

Serviciile de selectare a cadrelor reprezintă unul din tipurile de servicii de outsorcing, aşa numitul outsorcingul resurselor umane.

Cu selectarea cadrelor, de obicei, se ocupă entităţile specializate de angajare. Ele au în statele sale de personal specialişti, care acordă servicii de calitate înaltă privind selectarea cadrelor care să corespundă anumitor cerinţe şi criterii. Trebuie de menţionat, că necătând la faptul că aceasta este o metodă destul de scumpă de căutare a candidaţilor, patronul deseori este nevoit să se adreseze outsorcerului, aşa cum încercările

de sine stătătoare de selectare a specialiştilor deseori nu duc la rezultat pozitiv sau în editură nu este manager resurse umane.

Personalul de calificare înaltă – aceasta este succesul oricărei entităţi. Anume de faptul de cât sunt de calificaţi lucrătorii entităţii depinde profitabilitatea şi eficacitatea activităţii entităţii.

În cazul outsorcingului de resurse umane editura trebuie să încheie contract cu agenţia de resurse umane pentru acordarea serviciilor de căutare a specialiştilor. De regulă, se încheie contract cuoutsorcerul, care, în corespundere cu cerinţele clientului, găseşte pretendent care satisface condiţiilor contractului, şi propune candidatura acestuia clientului pentru a examina pretendentul. Drept rezultat al îndeplinirii contractului se socoate primirea pretendentului la lucru în calitate de lucrător în editură.

În contractul privind acordarea serviciilor,agenţia de resurse umane trebuie obligatoriu să includă astfel de puncte: orientarea profesională a specialiştilor necesari, nivelul de pregătire profesională a candidatului în dependenţă de studii, vechimea în muncă (în anexa la contract, de regulă, se indică cerinţele adăugătoare către pretendent, ca de exemplu: genul, vârsta, vechimea în muncă, cunoaşterea limbilor străine ş.a.m.d.); în ce cazuri acest serviciu se socoate acordat, iar contractul - executat.

Din practică, urmează, că contractul se consideră executat, iar obligaţiile agenţiei de resurse umane - îndeplinite, dacă patronul a primit pretendentul la lucru şi i-a indicat termen de începere a lucrului. Însă editura în contractul cu agenţia de resurse umane poate să indice şi o astfel de variantă de executare a contractului: confirmarea profesionalismului candidatului după expirarea termenului de încercare. De asemenea,entităţile au dreptul să stabilească termen de încercare pentru specialişti noi primiţi. În afară de aceasta, unul din punctele contractului poate să prevadă obligaţiunea agenţia de resurse umane de a înlocui gratuit lucrătorul, care n-a trecut termenul de încercare.

De obicei serviciile outsorcerilor de căutare a specialiştilor se plătesc de client după rezultatul final. De regulă cheltuielile pentru serviciile de angajare se determină în procente faţă de venitul anual a lucrătorului angajat. În afară de aceasta, valoarea comenzii se determină în dependenţă de volumul serviciilor acordate şi complexitatea lor în procesul de selectare a cadrelor (publicarea anunţului în ediţii specializate, întocmirea rezumatului, crearea bazei informaţionale (date despre pretendent), controlul recomandărilor de la locul precedent de lucru, petrecerea treningurilor speciale, testării ş.a.), de complicitatea îndeplinirii comenzii, de termenele executării comenzii, de condiţiile de angajare, de imaginea clientului şi alte condiţii.

În contabilitatea editurii cheltuielile de selectare a cadrelor cu ajutorul entităţilor specializate sânt recunoscute în volum total şi se referă la cheltuielile administrative. La edituri, aceste cheltuieli se ţin cu ajutorul contului 713 „Cheltuieli administrative".

Să cercetăm ordinea reflectării serviciilor de outsorcing de căutare a specialiştilor în contabilitatea editurii.

Exemplul 1. Editura a încheiat contract de outsorcing al resurselor umane cu agenţia de resurse umane. Pe data de 26 aprilie editura a scris cerere, în baza căreia agenţia trebuie să selecteze un specialist în funcţie de redactor-şef al revistei. Conform condiţiilor contractului serviciile de selectarea specialistului se socot acordate după ce pretendentul începe lucrul. Cheltuielile pentru serviciile agenţiei de resurse umane alcătuieşte 3 000 lei, inclusiv TVA – 250 lei.

Agenţia de resurse umane şi-a îndeplinit obligaţiile, alegând candidatura corespunzătoare cerinţelor editurii. Specialistul şi-a început serviciul pe 1 mai, în aceeaşi zi a fost semnat actul despre acordarea serviciilor. Editura utilizează metoda calculării şi a achitat serviciile agenţiei de resurse umane pe 2 mai.

Editura reflectă cheltuielile de selectarea candidatului în funcţia de redactor-şef în ziua semnării actului despre îndeplinirea lucrărilor. Prin urmare aceste cheltuieli vor fi incluse în componenţa cheltuielilor trimestrului II. În contabilitatea editurii aceste operaţii se reflectă în următorul mod (tabelul 1):

Tabelul 1

Calcularea cheltuelilor

Conţinutul operaţiilor	Suma	Corespondenţa conturilor	
		Debit	Credit
1 mai			
Se calculează cheltuielile editurii pentru serviciile agenţiei de resurse umane (3 000 - 500) Se calculează suma TVA pentru serviciile agenţiei de resurse umane	(1 250) 2 500	713 534	521 521
2 mai			
Se plătesc serviciile agenţiei de resurse umane conform condiţiilor contractului	3 000	521	242

Atragem atenţia, că contractul încheiat cu entitatea de outsorcing, poate să prevadă condiţia referitor la faptul că agenţia de resurse umane să restituie o parte din recompensă, dacă editurii nu-i convine nici o candidatură sau specialistul a fost primit la lucru, dar n-a trecut termenul de încercare. În acest caz editura care reflectă în contabilitatea sa cheltuielile de selectarea specialistului trebuie să corecteze cheltuielile cu suma mijloacelor restituite. Dacă contribuabilul a luat la evidenţă cheltuielile indicate în scopul impozitării, aici sumele restituite de outsorcer plătitorul le reflectă în componenţa altor venituri.

Să cercetăm următoarea situaţie în baza exemplului precedent.

Exemplul 2. Utilizând condiţiile exemplului precedent presupunem că lucrătorul primit în funcţia de redactor-şef n-a trecut termenul de încercare şi a fost eliberat din funcţie pe data de 4 iulie. În baza acordului adiţional agenţia de resurse umane pe data de 9 iulie restituie editurii 50% din recompensa primită. În contabilitate editura va face următoarele înregistrări (tabelul 2).

Tabelul 2

Înregistrările în contabilitate

Conţinutul operaţiilor	Suma	Corespondenţa conturilor	
		Debit	Credit
4iulie			
Se stornează cheltuielile de selectarea redactorului-şef	(1 250)	713	521
Se stornează suma TVA calculată	(250)	534	521
Se reflectă suma datoriei agenţiei de resurse umane	1 500	221	612
9 iulie			
Se restituie o parte din recompensă de către departamentului de resurse umane	1 500	242	221

Suma cheltuielilor în mărime de 2 500 lei a fost recunoscută în trimestru II, de aceea în trimestru III editura recunoaşte suma de 1 250 lei ca venituri.

După cum am menţionat, la aceste tipuri se referă outsorcingul de reclamă, outsorcingul de distribuire a tirajului, outsorcingul de producţie ş.a.m.d.

Necătând la faptul, că editurile pot să distribuie reclamă şi în ediţiile tipărite proprii, uneori aceasta este insuficient, şi atunci de rezolvarea întrebărilor cu reclama se ocupă entităţile specializate – agenţiile de reclamă.

Cheltuielile de reclamă la editură se referă la cheltuielile legate de realizarea producţiei şi reprezintă cheltuieli din activitatea de bază. În contabilitate sumele plătite pentru serviciile de reclamă, se includ în componenţa cheltuielilor de distribuire şi se reflectă în contul de bilanţ 712 „Cheltuieli de distribuire".

Pentru distribuirea ediţiilor periodice editura poate utiliza serviciile unui outsorcer, cum ar fi agenţia de abonare. Contabilitatea operaţiilor de distribuire a reclamei şi serviciilor agenţiei de abonare se efectuează de

edituri în ordine analogică celei prezentate mai sus.

Astfel, în perioada ieşirii din criza economică pentru conducătorii entităţii este destul de importantă concentrarea asupra competenţelor-cheie ale activităţii sale, căutarea noilor direcţii de dezvoltare, noilor produse, noilor pieţe. Outsorcingul în aceste condiţii capătă o importanţă deosebită, deoarece scuteşte managerul de îndeplinirea unor operaţiuni auxiliare, de rutină, pentru activitatea dată din contul transmiterii lor unor entităţi specializate.

Apelarea entităţilor naţionale la outsorcingul oricărei activităţi contribuie la concentrarea asupra activităţilor prioritare ale afacerii şi o repartizare raţională a resurselor entităţii între acele tipuri de activităţi care au caracter concurenţial şi care au anumite avantaje [5].

Din păcate, Republica Moldova nu se poate lăuda cu o cultură de externalitate de resurse umane. Unul din cele mai răspândite motive invocate de antreprenori este lipsa încrederii în cei cu care nu lucrează zilnic cot la cot.

BIBLIOGRAFIE

1. М. В. Белоусова. Аутсорсинг в издательском бизнесе". În: Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии, 2007.nr. 9.

2. http://www.accounting-ukraine.kiev.ua/ buhgalterskie_uslugi_outsourcing_services.htm?gclid=CILMr7bcwMMCFVHKtAod9wQAXQ.

3. http://contabilsef.md/libview.php?l=ro&idc=291&id=10637&t=/Articole/Management/De-ce-trebuie-sa-apelezi-la-servicii-de-outsourcing-Vezi-aici-5-beneficii/.

4. http://www.intercom-audit.ru/experts/2007/09/01/experts_1.html.

5. http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-tendentsiy-i-perspektiv-autsorsinga-biznes-protsessov-v-rossiyskih-kompaniyah.

ACCESUL LA CREDITE BANCARE AL ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN ŢĂRILE UE 28: EXPERIENȚE RECENTE ȘI PROVOCĂRI POST CRIZĂ

***ROMAN Angela**, dr., conf. univ.,*
Universitatea „Al. I. Cuza» din Iași, România
***ONOFREI Mihaela**, dr., prof. univ.,*
Universitatea „Al. I. Cuza» din Iași, România

Small and medium enterprises have a major role in the economy of the EU countries by contributing significantly to the economic growth and to the creation of jobs. However, the survival and development of these companies is conditioned by providing easy access to financing, especially on bank credits, which is the most important resource for external financing of these companies.

Small and medium enterprises are facing many difficulties in dealing with banks, their knowledge being of vital importance in light of the need to adopt measures to support and improve access to finance. Moreover, in the context of the current global crisis, access to bank credits of these companies was significantly deteriorated due to lower availability of bank credits.

In this context, our paper aims to highlight the major issues faced by small and medium enterprises in UE28 countries on the line of access to bank credits, the extremely serious implications of the current global crisis on the availability of bank credits, as well as the measures adopted by the decision makers at European and national level to support access to bank financing of this sector in order to exit from the crisis and relaunch the European economy. On the other hand, our study discusses some challenges that arise for the decision makers in the post crisis period, in order to improve access to bank financing of small and medium enterprises sector.

Key words: SMEs, access to finance, bank credits, global crisis, support measures, Basel III

Întreprinderile mici şi mijlocii (IMM) au un rol crucial în cadrul economiilor naționale, prin contribuția semnificativă la creşterea economică şi la ocuparea forței de muncă. Însă, supraviețuirea şi dezvoltarea acestor firme este condiţionată de asigurarea unui acces facil la finanţare, în special la creditele bancare, care reprezintă,

în ţările UE, cea mai importantă resursă de finanţare externă.

Comparativ cu întreprinderile mari, IMM-urile se confruntă, în mod curent, cu numeroase obstacole pe linia accesului la credite bancare, ca urmare a reticenţei băncilor în asumarea de riscuri (în special, datorită unei informări incomplete asupra situației și perspectivelor de dezvoltare a acestor firme), dar şi a garanţiilor insuficiente oferite creditorilor. Se constată, adesea, refuzul băncilor de a credita IMM-urile sau majorarea ratelor de dobândă la creditele pentru IMM-urile care nu oferă garanţii adecvate sau nu au un istoric al creditării.

În contextul crizei economice mondiale actuale, IMM-urile întâmpină dificultăţi sporite la contractarea de credite bancare deoarece deteriorarea mediului macroeconomic şi incertitudinile cu privire la perspectivele macroeconomice determină băncile să manifeste o reticenţă sporită în creditarea acestor firme, care, astfel, se confruntă cu probleme de finanțare majore și devin mai vulnerabile. Mai mult, criza datoriilor suverane, care a afectat semnificativ unele țări europene, a condus la deteriorarea activității de creditare bancară, cu impact negativ important asupra dezvoltării firmelor, în special a celor de dimensiuni mici și mijlocii.

Accesul la credite bancare a IMM-urilor constituie un subiect de mare interes pentru cercetători. Unele studii empirice evidențiază că IMM-urile întâmpină numerose obstacole în calea accesului la finanțare comparativ cu firmele de dimensiuni mari, care frânează creşterea și dezvoltarea lor (De la Torre, Martinez Peria & Schmukler, 2008; Beck, Demirgüç-Kunt & Martínez Pería, 2011). Hernández-Cánovas și Martínez-Solano (2010) evaluează empiric, pentru un eșantion de IMM-uri spaniole, efectele relațiilor dintre bănci și IMM-uri asupra condițiilor de finanțare a acestor firme. Rezultatele studiului arată că existența încrederii în relația dintre bănci și firme ar ameliora accesul la finanțare și ar reduce costul împrumutului, însă crește probabilitatea solicitării de garanții. În mod similar, studiul realizat de Moro și Fink (2013) examinează rolul pe care îl are încrederea în relațiile de creditare dintre bănci și IMM-uri. Rezultatele studiului arată că IMM-urile care se bucură de încredere din partea băncilor pot să beneficieze de un nivel mai mare al creditelor pe termen scurt și se confruntă cu mai puține constrângeri atunci când apelează la finanțarea bancară. Agostino și Trivieri (2010) analizează pentru un panel de firme italiene, pentru perioada 1995-2003, relația dintre îndatorarea bancară și performanța IMM-urilor și evaluează în ce măsură această relație este influențată de competiția dintre bănci. Rezultatele studiului arată că sporirea concurenței între bănci ar conduce la condiții de creditare mai bune pentru firmele mici și mijlocii. Vermoesen, Deloof, Laveren (2013) examinează în ce măsură disponibilitatea finanțării externe afectează investițiile realizate de IMM-urilor private din Belgia, în contextul crizei financiare globale. Rezultatele studiului arată o scădere semnificativă a capacității acestor firme de a realiza noi investiții, ca urmare, în special, a reducerii ofertei de credite bancare, înregistrată pe fondul crizei financiare globale.

Lucrarea noastră urmăreşte să evidenţieze unele particularităţi ale accesului la creditele bancare al sectorului IMM din ţările UE28 şi măsurile adoptate de factorii de decizie pentru sprijinirea accesului la finanțarea bancară a acestui sector, în vederea ieşirii din criză și relansării economiilor europene. Analiza realizată în cadrul lucrării se bazează pe informaţii, date statistice şi anchete furnizate, în principal, de Comisia Europeană, Banca Centrală Europeană, OCDE, dar și de unele studii empirice.

Lucrarea se structurează astfel: secţiunea 2 reliefează rolul sectorului IMM în economia UE28 şi unele particularități ale accesului la credite bancare al acestor firme, în contextul crizei globale actuale. Secţiunea 3 aduce în discuție unele măsuri adoptate de factorii de decizie de la nivel european și national pentru sprijinirea accesului sectorului IMM la finanțare. Studiul se încheie cu concluzii.

În ţările europene, IMM-urile sunt considerate motorul dezvoltării economice şi sociale, apreciere ce rezultă din contribuţia semnificativă a acestor firme la crearea de valoare adăugată şi de noi locuri de muncă. În Uniunea Europeană, datele statistice (European Commission, 2014a) reflectă, la nivelul anului 2013, prezența a 21.6 milioane de IMM-uri, care deţin o pondere de 99.8% în numărul total de întreprinderii şi care produc 58% din valoarea adaugată a economiei UE28. De asemenea, sectorul IMM oferă două treimi din totalul locurilor de muncă. Alte caracteristici ale sectorului IMM, pot fi evidențiate în baza unor indicatorii cheie, reflectați în tabelul 1. Datele indică ponderea covârșitoare a firmelor cu mai puţin de 10 angajați, respectiv a microîntreprinderilor (92.51% în total IMM), care contribuie cu 37% la valoarea adăugată creată de sectorul IMM din UE28 și asigură 43.38% din totalul locurilor de muncă în IMM. Urmărind evoluția valorii celor trei indicatori se constată, în special, pe fondul crizei globale actuale, scăderea numărului de angajați în sectorul IMM, cu impact important asupra ratei șomajului din UE. Pe clase de mărime și cu referire la valoarea adăugată, se remarcă o corelație pozitivă între mărimea firmei și aportul său la crearea de valoare adăugată. Astfel, întreprinderile mijlocii au înregistrat cea mai bună evoluție a performanțelor, respectiv au cunoscut o

sporire a valorii adăugate cu 0.53%, a numărului de locuri de muncă cu 0.10%, în timp ce numărul de firme a scăzut nesemnificativ (cu 0.03%). Datele menționate oferă argumente pentru aprecierea generală conform căreia sectorul IMM este de importanță crucială pentru economia europeană.

Tabelul 1

Indicatori cheie privind distribuția IMM din UE28, pe clase de mărime, în 2008 și 2013

Indicator	CategorieIMM	2008	2013	Modificare 2013/2008
Număr întreprinderi (%)	Micro	92.37%	92.51%	0.14%
	Mici	6.56%	6.44%	-0.11%
	Mijlocii	1.07%	1.05%	-0.03%
Valoarea adăugată (%)	Micro	37.28%	37.10%	-0.18%
	Mici	31.66%	31.32%	-0.34%
	Mijlocii	31.06%	31.59%	0.53%
Număr angajați (%)	Micro	44.08%	43.38%	-0.71%
	Mici	30.25%	30.85%	0.60%
	Mijlocii	25.67%	25.77%	0.10%

Sursa: European Commission, 2014a

În țările UE, potrivit sondajului asupra accesului la finanțare al IMM-urilor, realizat de Comisia Europeană și Banca Centrală Europeană, în perioada aprilie-septembrie 2014, accesul la finanțare constituie una dintre cele mai presante cinci probleme pentru aceste firme. Astfel, rezultatele anchetei indică accesul la finanțare ca fiind problema cea mai presantă pentru 13% din IMM-urile din UE28, existând, însă, disparități semnificative între țări, astfel: Cipru, Grecia și Slovenia au înregistrat ponderea cea mai mare de IMM care au indicat accesul la finanțare ca fiind problema cea mai urgentă, respectiv 45%, 32% și 28%; la cealaltă extremitate, se situează Cehia, Austria și Slovacia, unde ponderea este mult mai scăzută, respectiv 7% (European Commission, 2014b).

În ţările membre ale UE, sistemul financiar fiind axat pe bănci, creditul bancar constitue principala resursă de finanțare externă a IMM-urilor. Pe de altă parte, dependența semnificativă a acestor firme de bănci se explică și prin faptul că ele au un număr redus de opțiuni de finanțare. Sondajele realizate de Comisia Europeană și Banca Centrală Europeană reliefează, pentru perioada 2009-2013, o pondere covârșitoare în cadrul IMM-urilor intervievate (care au apelat la împrumuturi) a firmelor care au preferat creditele bancare (peste 85%), în timp ce doar 4-5% au preferat împrumuturi de la familie și prieteni și 8-9% au recurs la alte surse.

Deși finanțarea bancară constituie cea mai importantă modalitate de finanțare externă a IMM-urilor europene, este de remarcat faptul că, pe fondul crizei globale actuale, accesul la credite bancare al IMM-urilor s-a deteriorat, fapt confirmat și de rezultatele sondajului realizat de Banca Centrală Europeană pentru un eșantion de IMM-uri din zona euro (a se vedea datele din tabelul 2). Rezultatele sondajului reflectă, în special, reducerea disponibilității creditelor pentru IMM-uri și deteriorarea condițiilor de creditare.

Tabelul 2

**Rezultatele anchetei privind accesul la finanțare al IMM,
realizat de Banca Centrală Europeană, 2009-2012 (procente din totalul IMM interogate)**

Categorie	2009 S1	2009S2	2010S1	2010S2	2011S1	2011S2	2012S1	2012S2
Disponibilitatea creditelor								
deteriorată	43	42	24	23	-14	-20	-22	-10
Cererea de credite								
aprobată în totalitate	60	59	63	66	63	62	60	65
respinsă	12	18	11	11	10	13	15	11
Rata dobânzii								

Creștere (net)	34	35	38	54	54	42	24	17
Colateralul								
Creștere (net)	34	39	37	34	33	36	39	35

NOTĂ: Procentul net este diferența dintre procentul de firme care au raportat o ameliorare a unui anumit factor și procentul de firme care au raportat o deteriorare.
Sursa: date centralizate pe baza OECD, 2012 și 2014

Impactul condițiilor de creditare asupra accesului la credite bancare al IMM-urilor poate fi evidenţiat şi în baza anchetei realizate de Comisia Europeană și Banca Centrală Europeană (European Commission, 2014b), care evidenţiază că 66% din IMM-urile europene care au solicitat un credit bancar, în perioada aprilie-septembrie 2011, au primit în totalitate nivelul solicitat, 13% din cereri au fost respinse, 10% au primit mai puţin decât au solicitat, 7% au primit cea mai mare parte din suma solicitată, iar 4% au refuzat oferta băncilor, ca urmare a costurilor ridicate. Comparând situația între țări, se constată că ratele de respingere a cererilor de credite au fost cele mai ridicate în Olanda (39% din cererile de credite bancare au fost respinse), Lituania (36%), Letonia (30%) și Grecia (27%). În schimb, rezultatele cele mai bune au fost înregistrate în Luxemburg unde toate IMM-urile care au apelat la împrumuturi bancare au primit întreaga sumă solicitată.

În contextul crizei, dificultăţile pe care le întâmpină IMM-urile în calea accesului la creditele bancare au condus Comisia Europeană să-și intensifice preocupările pentru elaborarea de noi direcţii de acţiune, în scopul ameliorării accesului acestor firme la finanțare, conform priorităților Strategiei Europa 2020, pentru a le permite să depășească dificultățile cu care se confruntă. Astfel, în cadrul unui plan de acţiune (adoptat pe 7 decembrie 2011), Comisia Europeană a prezentat noi măsuri pentru sprijinirea accesului IMM-urilor la finanţare, care vizează, cu referire la creditele bancare pentru IMM-uri, consolidarea garantării creditelor prin Programul European pentru Competitivitatea Întreprinderilor și pentru IMM-uri, menţinerea activităţii de creditare a IMM-urilor de către Banca Europeană pentru Investiții, precum și ameliorarea monitorizării creditării bancare a IMM-urilor (European Commission, 2011).

De asemenea, având în vedere problemele majore cu care se confruntă IMM-urile pe linia accesului la finanțare, precum şi rolul vital al acestor firme în cadrul economiilor naţionale, autorităţile publice din diferite ţări UE au adoptat unele măsuri de susţinere a accesului la creditele bancare (a se vedea tabelul 3).

Tabelul 3

Măsuri guvernamentale adoptate de unele state ale UE pentru sprijinirea accesului la finanțare al întreprinderilor mici și mijlocii, în perioada 2007-2012

Măsuri	Țări
Creșterea garanțiilor acordate de guverne pentru creditele contractate de IMM	Danemarca, Finlanda, Franța, Italia, Marea Britanie, Olanda, Slovacia, Slovenia, Spania, Ungaria
Garanții speciale și credite pentru firmele Start-up	Austria, Danemarca, Olanda, Marea Britanie
Creșterea garanțiilor guvernamentale pentru export, credite comerciale	Austria, Belgia, Cehia, Danemarca, Finlanda, Marea Britanie, Olanda, Spania, Suedia, Ungaria
Creșterea creditării directe a IMM-urilor	Austria, Belgia, Cehia, Finlanda, Franța, Grecia, Irlanda, Marea Britanie, Portugalia, Slovacia, Slovenia, Spania, Suedia, Ungaria
Subvenționarea dobânzilor	Austria, Grecia, Marea Britanie, Portugalia, Spania, Ungaria

Sprijinirea capitalului de risc și a investitorilor providențiali (business angels)	Austria, Belgia, Danemarca, Finlanda, Franța, Grecia, Irlanda, Marea Britanie, Olanda, Portugalia, Spania, Suedia, Ungaria
Consultanță pentru afaceri	Austria, Danemarca, Finlanda, Olanda, Suedia,
Exonerări fiscale	Belgia, Finlanda, Franța, Grecia, Irlanda, Italia, Marea Britanie, Spania, Suedia
Medierea creditului, revizuirea codului de conduită	Belgia, Franța, Irlanda, Spania
Rate de dobândă negative pentru depozitele la banca centrală	Danemarca, Irlanda

Sursa: informații centralizate pe baza OECD, 2012 și 2014

Implicațiile negative majore ale crizei financiare internaționale recente asupra sistemelor financiare și economiilor reale au determinat Banca Reglementelor Internaționale să dezvolte noi reglementări bancare, cunoscute sub numele de Basel III, în vederea consolidării rezistenței și stabilității sistemului financiar global, prin consolidarea cerinţelor prudenţiale impuse băncilor (în materie de fonduri proprii) şi introducerea de noi rate de levier şi de lichiditate. Deşi sunt considerate indispensabile de majoritatea autorităţilor monetare, noile norme fac obiectul a numeroase critici, legate, în special, de faptul că vor reduce capacitatea instituţiilor bancare de a finanţa eficient economia reală. Astfel, din perspectiva sectorului IMM, noile reguli prudenţiale ar putea conduce la deteriorarea semnificativă a condiţiilor de creditare a acestui sector, mai ales, prin creşterea ratelor de dobândă de către bănci, în vederea acoperirii costurilor suplimentare determinate de implementarea Basel III (The Belgian Knowledge Centre for SME Financing, 2012).

În cazul ţărilor din UE, Acordul Basel III şi versiunea europeană a acestuia (Directiva privind cerinţele de capital– CRDIV) pot să aibă un impact negativ major dacă avem în vedere dependenţa semnificativă a sectorului IMM de finanţarea bancară, ceea ce impune necesitatea vitală a dezvoltării unor surse alternative de finanţare a acestor firme, cum ar fi capitalul de risc, microcreditarea, leasing-ul, noul Program European pentru Competitivitatea Întreprinderilor și pentru IMM-uri (COSME). De asemenea, în opinia unor autori (Grigorian, Lindner și Maziad, 2013), accesul la finanțare al sectorului IMM ar putea să fie ameliorat, prin adoptarea unor măsuri, cum ar fi: dezvoltarea piețelor primare și secundare pentru securitizarea creditelor pentru IMM-uri; îmbunătățirea evaluării riscurilor pe care le prezintă IMM-urile, prin promovarea transparenței informațiilor; încurajarea dezvoltării factoring-ului pentru IMM-uri și acordarea de stimulente fiscale băncilor care extind creditarea sectorului IMM.

Accesul facil la finanţare al întreprinderilor mici şi mijlocii este de importanţă crucială deoarece condiţionează crearea, supravieţuirea şi dezvoltarea acestora, iar, în final, creşterea economică şi crearea de locuri de muncă. Mai mult, în contextul actual, ameliorarea accesului la credite bancare și, în general, la finanțare a acestor firme este crucială pentru susținerea relansării economiilor europene.

Una dintre provocările majore pe linia accesului sectorului IMM la finanțare o reprezintă dependența semnificativă de creditele bancare, astfel că IMM-urile pot să devină extrem de vulnerabile în condițiile reducerii semnificative a ofertei de credite și deteriorării condițiilor de creditare bancară. Prin urmare, adoptarea de măsuri pentru facilitarea accesului la finanțare, inclusiv diversificarea opțiunilor de finanțare, constituie o necesitate vitală.

BIBLIOGRAFIE

1. Agostino, M.; Trivieri, F. (2010): Is banking competition beneficial to SMEs? An empirical study based on Italian data, Small Business Economics, Volume 35, Issue 3, 2010, p. 335-355.

2. Beck, T.; Demirgüç-Kunt, A.; Martínez Pería, M. S. (2011): Bank Financing for SMEs: Evidence Across Countries and Bank Ownership Types, Journal of Financial Services Research, No. 39, p. 35–54.

3. The Belgian Knowledge Centre for SME Financing (BeCeFi) (2012): The impact of Basel III on SME financing, Working Paper Series, April, http://www.cefip.be/ FILES/ Documenten FR/ImpactBaleIII FR.pdf.

4. De la Torre, A.; Martinez Peria, M. S.; Schmukler, S. (2008): Drivers and Obstacles to Banking SMEs: The Role of Competition and the Institutional Framework, The World Bank, Policy Research Working Paper 4788.

5. European Commission (2011): Commission Staff Working Paper. Impact Assessment. Accompanying the document Regulation of the European Parliament and the Council on prudential requirements for the credit institutions and investment firms, COM (2011) 452 final, Brussels, 20.7.2011.

6. European Commission (2014a): Annual Report on European SMEs 2013/2014 – A Partial and Fragile Recovery, July.

7. European Commission (2014b): Survey on the access to finance of enterprises (SAFE), Analytical Report 2014, November.

8. Grigorian, D.; Lindner, P.; Maziad, S. (2013): Policies to Diversify Credit Options for Small and Medium Enterprises in Europe, IMF, Global Financial Stability Report, October 2013, p. 70-71.

9. Hernández-Cánovas, G.; Pedro Martínez-Solano, P. (2010): Relationship lending and SME financing in the continental European bank-based system, Small Business Economics, Volume 34, Issue 4, p. 465–482.

10. OECD (2014): Financing SMEs and Entrepreneurs 2014: An OECD Scoreboard, OECD Publishing.

11. OECD (2012): Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard, OECD Publishing.

12. Moro, A.; Fink, M. (2013): Loan managers' trust and credit access for SMEs, Journal of Banking & Finance, Volume 37, Issue 3, March, p. 927-936.

13. Vermoesen, V.; Deloof, M.; Laveren, E. (2013): Long-term debt maturity and financing constraints of SMEs during the Global Financial Crisis, Small Business Economics, Volume 41, Issue 2, p. 433–448.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КУЛЬТУРНОГО ФЕНОМЕНА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

КРИГУЛЬСКАЯ Татьяна*, канд. истор. наук, доцент,*
Запорожский национальный технический университет

The cultural phenomenon has a primary value at all levels of community development, beginning from a separate enterprise and organizaticn to the level of separate regions and countries. A culture comes forward as the specific of organization and development of human vital functions, presented in the products of material and spiritual labour, in the system of social norms and establishments, spiritual values, in totality attitudes of people toward nature, inter se and to itself.

In the last decades the concept of culture some researchers began to use also organizations and managers, designating to them the general climate of organization and characteristic methods of work with people, and also the values and credo proclaimed by her. The value of culture in separate organizations grows from year to year. If in the near past all innovations were begun mainly with technical and structural transpositions, then now in the number of primary problems include the questions of alteration of social cultural. It is related to that a culture, being the «soul» of organization, renders on the last considerable influence by means of affecting behavior of employees.

Key words: culture, cultural phenomenon, management, organizational culture, steady development, values, ethic economy, humanistic management

Одной из важнейших в экономической науке XX - начала XXI века стала концепция человеческого развития, которая определила появление личностно-ориентированного или этического менеджмента. Современнные научные подходы, ориентированные на человека, смещают акценты исследования экономических проблем в сферу человеческих отношений, индивидуальной и коллективной психоло-

гии, психотехник, психофизиологии труда, проблем повышения эффективности управленческого труда в сфере человеческих ресурсов и укрепления имиджа отдельных организаций и стран. Это определяет важность и актуальность научных изысканий в сфере изучения социокультурных факторов на разных уровнях управления в обществе. Одним из таких факторов является культура как феномен современного развития общества в целом и его отдельных структурных элементов. Многогранность этого понятия отражает попытка дать само определение культуры, которых в научной литературе начала XX1 века встречается более пятисот.

Формируя целостность общественной жизни, создавая условия для развития человека, качественно определяя его бытие, «культура отражает совокупность производственных., общественных и духовных достижений людей» [1,с.459], которые имеют свойство воплощаться в производительной деятельности человеческого сообщества и демонстрируют исторически достигнутый уровень и качественные характеристики развития. Общество воспроизводит самое себя и совершенствует себя на пути прогресса только воспринимая, наследуя и творчески перерабатывая накопленные богатства культуры. Нельзя не согласиться с тезисом Е. Гришновой о том, что культура, являясь ресурсом развития, формирует творческий потенциал человечества, определяя уровень осознания людьми условий, возможностей и перспектив своего существования [2, с.190].

Микроуровень развития в современном обществе включает отдельные организации, которые представляют собой отдельные системные институциональные социотехнические образования открытого типа. Объединяя группы и коллективы людей на основе осознания общей цели, взаимодействуя с различными факторами внешней среды, организация формирует свою специфику и самобытность, «отражает превалирующие обычаи и ожидания»[3, с.280]. В то же время впитывая и воспроизводя культурные компоненты из внешней среды, демонстрирует срез культурного развития всего общества.

Сегодня известно большое количество подходов к определению организационной культуры.

Роль и значение организационной культуры как инструмента менеджмента в разное время рассматривали М. Мескон; М. Альберт и Ф. Хедоури; Д. Хемптон; Т. Дж. Пітерс; Е. Сордж, Х. Уотермен; Г. Хофстед; Р. Харрис и Р. Моран; Г. Морган; Э. Шейн; П. Вейл; Р. Гріффін и другие известные исследователи проблем организационной культуры в управлении. Формирование и функционирование культуры на уровне корпорации с выделением специфики национальных предприятий исследовали украинские ученые М. Семыкина; А. Воронкова; М. Бабьяк; Е. Коренєв; И. Маджура; российские – В. Маслов; И. Лукинов; В. Спивак; Б. Мильнер; И. Пригожин; В. Шихирев; Т. Соломанидина; В. Липатов; Ю. Семенов и другие. Отдельные аспекты использования организационной культуры в современном кризис-менеджмента рассматривали О. Скибицкий и В. Василенко. Исследованы структурные составляющие культуры организации, ее сущность, функции, типы, особенности проявления в моделях менеджмента разных стран. Однако, научная категория феномена культуры является настолько глубокой и многогранной, что считать все существующие попытки ее исследования исчерпанными , на наш взгляд, преждевременны.

Цель данной работы состоит в исследовании потенциальных возможностей организационной культуры обеспечить переход к устойчивому развитию через систему изменения ценностных ориентаций персонала в новых изменившихся условиях хозяйственного развития начала XX1 века.

Анализ проблемы невозможен без детального рассмотрения механизма использования культурного феномена на уровне отдельной организации.

Исследование реальных общественных процессов в нынешних условиях все чаще подталкивает ученых к пересмотру существующих консервативных взглядов на роль человека в системе общественного воспроизводства, осмыслению влияния накопленных результатов его трудовой деятельности на темпы и качество развития не только экономики, но и всех других сфер общественного развития в целом. Причем речь идет не только об отдельных странах, но и о тенденциях развития мирохозяйственных процессов. Мировое сообщество вполне резонно пришло к выводу о необходимости устойчивого развития.

Со времени опубликования и утверждения Генеральной Ассамблеей ООН доклада Комиссии Брундтланд более двадцати лет назад в международное обращение на всех уровнях вошло понятие

”sustainable development”, которое по-русски переводится как «устойчивое развитие». Само понятие стало основой определения, представленного на конференции ООН по вопросам окружающей среды и развитию в Рио-де-Жанейро в 1992 году [4, с.70]. Под устойчивым развитием понимают такую модель социально-экономического развития, которая предусматривает достижение удовлетворения жизненных потребностей нынешнего поколения людей, учитывая то, чтобы будущие поколения не были лишены такой возможности вследствие истребления природных ресурсов и деградации природной окружающей среды.

Следует заметить, что устойчивое развитие понимается неодинаково в разных странах. Для развитых и богатых стран устойчивое развитие означает применение эффективных энергосберегающих технологий, утилизацию отходов, экономию и воспроизводство ресурсов, восстановление нарушенных природных ландшафтов и другие подобные меры. Для бедных стран, в большей степени, имеют значение проблемы социальной справедливости, равноправия, соблюдения законности, совершенствования механизмов распределения благ, общего роста благосостояния различных слоев населения. Можно утверждать, что стратегия устойчивого развития является индивидуальной для каждого отдельного субъекта в каждом конкретном случае, поскольку она отражает объективные условия и стадию исторического развития, культурное своеобразие и состояние духовности населения каждой отдельной страны, региона, города или даже отдельного предприятия.

Вместе с тем социально-экономическое содержание устойчивого развития остается практически неизменным для всех народов. Это обеспечение «высокого качества окружающей среды и здоровой экономики для всех народов мира» [5, с.113]. Поэтому концепция устойчивого развития предусматривает, на наш взгляд, развитие в каждой стране гуманистически-ориентированной этичной экономики.

Этическую направленность экономики, безусловно, может обеспечить только сознательное желание людей качественно изменять общественные отношения на основе использования такого общественного феномена как культура. Понятие культура латинского происхождения и поначалу употреблялось для обозначения процесса обработки земли. По большому счету, даже в узком значении, оно охватывает все, что преобразовано обществом и несет в себе человеческое начало. Философско-антропологическая направленность в определении культуры не случайна, поскольку именно человек выступает субъектом и носителем культуры, существование самой культуры возможно только в человеческом обществе и служит потребностям людей. В сфере культуры человек формируется как социальный субъект и в то же время своей деятельностью создает предметный мир вокруг себя. При этом культура выступает как внутренний мир человека, в котором он может практически удвоить свой потенциал: интеллектуально (в сознании) и реально (в деятельности). Культура как само-воспроизводство человека осуществляется как в материальной, так и в духовной сферах.

Культурный феномен имеет первоочередное значение на всех уровнях общественного развития, начиная от отдельного предприятия и организации до уровня отдельных регионов и стран. Культура выступает как специфический способ организации и развития человеческой жизнедеятельности, представленный в продуктах материального и духовного труда, в системе социальных норм и учреждений, духовных ценностей, в совокупности отношений людей к природе, между собой и к самим себе.

Все эти обстоятельства в комплексе актуализируют необходимость всестороннего исследования культурного пространства., создаваемого людьми, с точки зрения его возможностей для формирования предпосылок устойчивого общественного развития. Наблюдается отчетливое влияние общественной системы на человека, а самого человека на систему. Глубокие изменения, произошедшие в нашем обществе за последние десятилетия, обусловили формирование людей, стремящихся активно воздействовать на окружающий мир, менять его. В этом контексте культура проявляет себя как система отношений и действий, которая выдерживает испытания временем и формирует у членов данного культурного сообщества довольно уникальную общую для них психологию. Именно она придает смысл различным отношениям и действиям. По уникальной психологии мы узнаем людей, принадлежащих к одной культуре. Речь идет о глубинной мощности мышления и чувств, восприятия и оценок, которые определяют динамику развития социокультурных процессов в современном обществе.

В последние десятилетия понятием культуры стали пользоваться также некоторые исследова-

тели организации и менеджеры, обозначающие им общий климат организации и характерные методы работы с людьми, а также провозглашаемые ею ценности и кредо. Значение культуры в отдельных организациях из года в год растет. Если в недалеком прошлом все нововведения начинались преимущественно с технических и оргструктурных перестановок, то теперь в число первоочередных проблем включают вопросы перестройки социокультуры. Это связано с тем, что культура, являясь «душой» организации, оказывает на последнюю значительное влияние посредством воздействия на поведение сотрудников.

Организационнач культура спонтанно складывается в любой организации спустя некоторое время после ее возникновения, поскольку люди неизбежно привносят в нее свой индивидуальный опыт, полученный в других субкультурах; получается сложная коалиция индивидуальных культур, формирующая, так сказать, личность организации, ее уникальность. Организационная культура определяется прежде всего деловой культурой страны, которая в свою очередь определяется общей культурой народа. В общей культуре страны выделяются повседневная, художественная, научная, деловая и другие ее виды. Деловая культура существует на уровне страны, народа. Она определяет поведение людей в труде, в партнерстве, в переговорах и т. д. Такие ценности, как качество, время, обязательность и др., по-разному проявляются у народов. Конечно, и в рамках одной и той же страны есть т.н. субкультуры, отличающие разные этнические, товарищеские, любительские, возрастные, половые, профессиональные группы, семьи. Такие субкультуры формируются и в организациях. Есть и личная, индивидуальная культура. Лидеры и другие работники бизнес-организаций создают из своих индивидуальностей каждый раз неповторимое сочетание. Наконец, есть культуры в каждой социальной организации – организационные культуры. Иначе говоря, организационная культура есть продукт взаимодействия деловой культуры макросреды (континента, страны, региона, вида бизнеса, отрасли, профессии) и своеобразия индивидуальных культур участников организации [6, с.698].

Применение анализа использования культурного феномена в управленческом смысле архиважно, потому что культура, как заметил Г. Хофстед, есть «коллективное программирование поведения людей», особенностей их деятельности в организации [7, С.315]. Управление издавна учится воздействовать на этот механизм программирования в сторону большей интеграции работников вокруг общеорганизационных целей. Стихийно может сформироваться не самая благоприятная для бизнеса организационная культура, где, например, принято работать с прохладцей и кое-как, высокая конфликтность, неуважение к технологии, к клиенту и прочее. Но через умелое определение функций, мотивацию, развитие отношений между работниками, согласование интересов, вовлечение работников в выработку общих целей и т.д., т.е. посредством специальных методов, развить организационную культуру до уровня корпоративной культуры, когда интересы и действия работников максимально ориентированы на цели организации в целом. Корпоративная культура определенным образом есть естественно-искусственное образование, характеризующее наиболее развитую личность организации. Но самый высший уровень ее развития - разработка идеологии фирмы, дающей ей духовный и эмоциональный подъем, высокую идентификацию персонала с организацией и соответствующую этому трудовую отдачу. Так развитие организационной культуры становится важным (а иногда и важнейшим) управленческим ресурсом.

Ф. Харрис и Р. Моран предлагают рассматривать конкретную культуру организации на основе десяти характеристик: осознание своего места в организации; язык общения и система комуникаций; внешний вид, одежда и представление себя на работе; что и как едят люди, привычки и традиции в этой области; осознание времени, отношение к нему и его использование; взаимоотношения между людьми; ценности и нормы; вера во что-то и отношение и расположение к чему-то; процесс развития работника и на учения; трудовая этика и мотивирование [8, С.280].

Все больше руководителей в современной практике менеджмента открывают для себя возможности повышения управляемости своих предприятий, учреждений на пути формирования в них определенного типа культурных ценностей. В базовой модели формирования культуры предприятия Э.Шейна одно и основоположных мест занимает формирование и обоснование базовых ценностей [9, с.31].

М. Семыкина, в определении организационной культуры также ключевое значение отводит цен-

ностям [10, с.198]. Понятие ценности рассматривается в научной литературе как разделяемые членами общности представления о целях, к которым человек должен стремиться. Ценности позволяют ответить на вопрос: «Как относиться к тому, что есть и что может быть?» Они являются наиболее чувствительным (подвижным) модификатором культуры вообще, и организационной культуры в частности. На основе ценностей вырабатываются нормы и формы поведения. Именно ценности, разделяемые и декларируемые основателями и наиболее авторитетными членами организации, зачастую становятся тем ключевым звеном, от которого зависит сплоченность сотрудников, единство их взглядов и действий, а следовательно, и достижение целей предприятия.

С точки зрения современной аксиологии, ценности представляют собой свойства общественного предмета, удовлетворяющие определенные потребности отдельного человека или группы. Ценностные отношения не возникают до тех пор, пока субъект не обнаружил для себя проблематичность удовлетворения актуальной потребности. Применительно к организационной культуре ценности можно определить как целевое и желательное событие, поскольку личность всегда занимает позицию оценки по отношению ко всем элементам окружающей ее внешней среды. Ценности в данном случае служат стимулом, необходимым условием для любого рода взаимодействия. Распределение ценностей в социальной группе, например среди сотрудников компании, социологи называют ценностным образом данной группы или организации. Внутри организации в рамках общего ценностного образа каждый сотрудник занимает индивидуальную ценностную позицию. Ценностные образы и позиции изменяются в процессе межличностного взаимодействия.

В социологии предпринят следующий подход к классификации ценностей: выделяют ценности благосостояния – необходимые условия для поддержания физической и умственной активности людей: благополучие (здоровье и безопасность), богатство (обладание различными материальными благами и услугами), мастерство (профессионализм в определенных видах деятельности), образованность (знания, информационный потенциал и культурные связи), уважение (статус, престиж, слава и репутация). К группе моральных ценностей относят доброту, справедливость, добродетельность и другие нравственные качества. Такая ценность, как власть считается одной из наиболее универсальных и значимых, поскольку позволяет приобретать любые другие ценности [11,с.105].

На организационные (корпоративные) ценности и нормы могут влиять:

1) предназначение организации и ее индивидуальность (высокий уровень технологии, лидерство в своей отрасли, новаторство и др.);
2) фактор старшинства и власти;
3) важность руководящих постов, роли и полномочий отделов и служб;
4) обращение с персоналом;
5) критерии выбора на руководящие должности;
6) дисциплина и способ организации труда;
7) процесс принятия решений;
8) распространение и обмен информацией; характер контактов;
9) характер социализации;
10) пути разрешения конфликтов;
11) оценка эффективности работы [12, с. 182].

Каждая организационная культура почти всегда является оригинальной смесью присущих только ей ценностей, отношений, норм, привычек, традиций, форм поведения и ритуалов. Стремление к общим ценностям способно объединять людей в группы, создавая мощную силу для достижения поставленных целей. Целеориентирующая функция ценностей широко используется в управлении организационной культурой.

Р. Рюттингер выделяет три основные формы существования организационных (корпоративных) ценностей: идеалы, внутренние мотивационные структуры личности сотрудников, а также воплощение ценностных идеалов в деятельности и поведении сотрудников в рамках организации [13, с.69].

Создавая организационные культуры инновационного типа, необходимо учитывать общественные идеалы и культурные традиции страны, в которой находятся организации. Кроме того, для более

полного понимания и усвоения ценностей сотрудниками организации, нужно обеспечить различное проявление корпоративных ценностей в рамках организации. Постепенное принятие этих ценностей членами организации позволит добиться стабильности и больших успехов в развитии организации.

Процесс овладения системой организационных ценностей со стороны персонала имеет нарастающий цикличный характер: организационно-культурные идеалы усваиваются сотрудниками и начинают побуждать их активность как модели должного, в результате чего происходит предметное воплощение последних. Предметно воплощенные ценности, в свою очередь, становятся основой для формирования самих организационных идеалов, и так – до бесконечности. Этот процесс повторяется, непрерывно совершенствуясь на каждом новом витке развития корпоративной культуры организации.

В известной мере систему формирования и развития организационной культуры можно представить в виде проектирования и конструирования определенной пирамиды ценностей, проявляющей себя в организационном действии. Необходимым условием индивидуализации организационных ценностей является практическое включение сотрудника в деятельность организации, направленную на их реализацию. Только ежедневно действуя в соответствии с корпоративными ценностями, соблюдая установленные нормы и правила поведения, сотрудник может стать полноценной организационной единицей, соответствующей внутригрупповым социальным ожиданиям и предъявляемым требованиям.

Абсолютная идентификация сотрудника с организацией означает, что он не только осознает ее идеалы, четко соблюдает правила и нормы поведения в организации, но и внутренне полностью принимает организационные ценности. В этом случае культурные ценности организации становятся индивидуальными ценностями сотрудника, занимая прочное место в мотивационной структуре его поведения. Со временем работник продолжает разделять эти ценности уже вне зависимости от того, находится ли он в рамках данной организации или трудится в другом месте (инерция системы ценностных координат). Более того, такой работник становится мощным источником и транслятором освоенных ценностей и идеалов как в сформировавшей его организации, так и в любой другой. Сила организационной культуры, таким образом, обусловлена по крайней мере двумя важными факторами: 1) степенью принятия членами организации основных ценностей компании и 2) степенью их преданности этим ценностям. Даже преуспевающие зарубежные компании с сильной организационной культурой нуждаются в постоянном поддержании и развитии систем своих культурных ценностей.

Трудность поддержания требуемого уровня организационной культуры заключается в том, что вновь принятые сотрудники приносят с собой не только новые идеи и индивидуальные подходы к решению профессиональных задач, но и свои собственные ценности, взгляды, убеждения. Индивидуальные личностные ценности сотрудников могут существенно поколебать сложившееся культурно-ценностное ядро организации. Для поддержания сложившейся системы культурных ценностей организации следует постоянно оказывать влияние на формирование ценностных ориентации сотрудников с целью максимального их сближения с общеорганизационными. Интенсивность включенности человека в группу может быть различной – от чисто формальной принадлежности и формальной ориентации до полного принятия и осознанного следования философии и идеалам организации, принятым в ней ценностям, групповым нормам и ритуалам. Задача должностных лиц, ответственных за поддержание организационной культуры, должна в известной мере заключаться в том, чтобы четко различать тех сотрудников, которые лишь внешне декларирует солидарность с культурными ценностями организации, и тех, кто внутренне глубоко разделяет и четко следует в своем поведении этим ценностям.

Для того, чтобы добиться полной идентификации сотрудников с организацией, необходимо проводить целый комплекс последовательных мер, начиная с тщательного отбора кандидатов для приема на работу в организацию. Уже на начальном этапе в ходе отборочных собеседований с кандидатами необходимо выявить тех, чьи личностные черты и система взглядов в значительной мере не отвечают культуре организации или противоречат ей.

Следующий шаг делается после оформления вновь принятых сотрудников на работу, когда кандидаты занимают соответствующие должности. Только что поступившие на работу сотрудники подвергаются различным внутриорганизационным воздействиям, которые должны быть тщательно спланированы и направлены на то, чтобы заставить новичков задуматься о существующей системе норм и

ценностей компании и о том, смогут ли они их принять.

После того как новый сотрудник переживет первый «культурный шок», ему необходимо будет овладеть навыками и способами выполнения трудовой деятельности, принятыми в данной организации.

Следующий этап состоит в скрупулезном анализе, оценке результатов труда работников и соответствующем вознаграждении каждого. Системы анализа трудовой деятельности и вознаграждения должны быть всеобъемлющими и взаимно согласованными. Кроме того, внимание следует сфокусировать на тех аспектах, которые тесно связаны с корпоративными ценностями. Обычно в компаниях, обладающих сильной организационной культурой, лица, нарушающие общепринятые нормы, подвергаются различного рода санкциям (от морального осуждения до административного наказания). Эти санкции могут быть выражены и в скрытой форме, например в переводе работника на другое, менее престижное, рабочее место.

Идентификация с основными организационными ценностями помогает работникам примириться с теми неизбежными жертвами, которые они приносят ради того, чтобы стать членами организации. Они постепенно начинают принимать, а затем и разделять ценности организации. Одновременно у них формируется уверенность в том, что компания, обладающая такой системой ценностей, не сделает ничего им во вред. Организация, в свою очередь, старается оправдать индивидуальные жертвы и издержки, создавая свои организационные ценности в соответствии с высшими человеческими ценностями в рамках социально- и морально-ориентированной миссии организации.

Заключительным шагом в процессе овладения работником всей системой организационных ценностей является признание и продвижение тех сотрудников, которые могут служить ролевыми моделями для других членов организации. Выделяя таких людей как образцовых сотрудников, организация побуждает остальных работников следовать их примеру. Подобный подход к формированию ролевых моделей на предприятиях, отличающихся сильной организационной культурой, считается одной из самых эффективных и постоянно действующих форм продвижения организационных ценностей. Все шаги по нормализации системы ценностей работника обычно проводятся в рамках психологического и организационного аспектов производственной адаптации.

В условиях инновационной модернизации системы ценностей организации одним из ведущих генераторов ценностей и моральных принципов организации становится руководитель. Смыслы и идеалы его жизни неизменно влияют на всех работников предприятия. На практике это влияние канализируется через демонстрацию руководителем своего отношения к значимым для жизнедеятельности индивидов сторонам бытия : к высшим символам, к миру, к людям, к обществу, к трудовой деятельности, к себе. Все перечисленное сочетается и соотносится как полярные ориентации духовной культуры в обществе. Принципиально важно, чтобы элементы новой культуры не вступали в явное противоречие с существующей системой ценностей компании. Также необходимо, чтобы новые культурные ценности принимали и поддерживали все высшие руководители организации, демонстрируя свою приверженность им на собственном примере. Определенные трудности могут возникнуть в выработке основ организационной культуры у работников разных национальностей, поскольку ядро их личностной ценностной ориентации составляют национальные культуры.

Таким образом, организационная культура отдельного предприятия представляет собой срез общей культуры данного общества или страны. Источниками формирования культуры предприятия являются система личностных ценностей ее работников, своеобразные средства реализации этих ценностей в повседневной жизни, представления людей о допустимых и оптимальных моделях поведения в коллективе, способы и формы организационной деятельности в коллективе [14, с.69] Культуру предприятия можно определить как комплекс идейно-ценностных ориентаций, привычек, норм, правил, которые сознательно и несознательно постоянно обновляются, формируя стиль поведения людей. Вот почему формирование ценностных ориентаций персонала отдельных предприятий по большому счету объективно способствует формированию духовно-культурной основы для утверждения идеалов устойчивого развития общества.

Целенаправленно влияя на каждую структурную составляющую организационной культуры, руководство каждой отдельной организации может наполнить эти составляющие конкретным содержанием, формируя культурную среду определенного качества. Особенности компонентов организационной

структуры состоят в том, что при определенном уровне управляемости со стороны руководителя они способны снизить степень коллективной неопределенности, внести ясность в определение будущих ориентиров развития, за счет ключевых ценностных ориентаций обеспечить целостное устойчивое развитие не только отдельных организаций, но и общества в целом. Критериями адекватности процеса формирования культуры в любой организации являются соответствие временным рамкам существования организации и вызовам, которые определяют своеобразие цивилизационного развития; гармоничность, т. е. созвучность и взаимосоответствие элементов культурной подсистемы общим направлениям общественного развития; господство норм закона, а не понятий в определение принципиальных основ взаимоотношений персонала в организации; признание человека основной ценностью, уникальным организационным ресурсом, способным реализовать эффективно потенциальные возможности развития; осознание людьми и коллективом в целом системного принципа развития общества, а также уникальности развития внешней и внутренней среды организации; учет национальных ментальных особенностей, управленческих стереотипов и национальной модели менеджмента.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна, [6-е изд., доп.] – М.: Институт новой экономики, 2004. - 1376 с.

2. Грішнова, О. А. Людський розвиток / Олена Грішнова . – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.

3. Мескон, М.; Альберт, М.; Хедоури, Ф. Основы менеджмента / Майкл Мескон; Майкл Альберт; Франклин Хедоури. – М.: Дело, 2007. – 720 с.

4. Программа действий. Повестка дня на 21 век и другие документы конференции в Рио-де- Жанейро в популярном изложениию- Женева: Центр «За наше общее будущее», 1993. – 70 с.

5. Борщук, Є.; Загорський В. Концепція сталого розвитку і проблеми оптимізації / Є. Борщук; В. Загорський // Регіональна економіка. – 2005. – №3. – С.113-119.

6. Пригожин, А. И. Методы развития организации / А. И. Пригожин. – М.: МЦФЭР, 2003. – С. 693-698.

7. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула; М. Уорнера.- СПб: Питер, 2002.- 1200 с.

8. Менеджмент: теорія і практика / А. А. Мазаракі; Г. Є. Мошек; Л. А. Гомба; І. К. Погодаєв; Ю. В. Поканєвич; А. В. Семикін; за загальною ред.. Г. Є. Мошека. – К.: Атака, 2007.- 584 с.

9. Шейн, Э. Х. Организационная культура и лидерство [Пер. с англ. В. А. Спивака] / Э.Х. Шейн – СПб.: Питер, 2002 – С. 31-32.

10. Семикіна, М. В. Еволюція організаційної культури на українських підприємствах: проблеми та суперечності/ Марина Семикіна // Держава і регіони. Економіка і підприємництво. – 2009. № 6. – С.197-200.

11. Фролов, С. С. Социология организаций/ С. Фролов. – М.: Гардарики, 2001.

12. Семенов, Ю. Г.Организационная культура / Юрий Семенов. – М.: Университетская книга; Логос, 2006. – 256 с.

13. Рюттингер, Р. Культура предпринимательства / Р. Рюттенгер – М.: ЭКОМ, 1992.

14. Корпорації: культура підприємства. Монографія. / А. Е. Воронкова; М. М. Баб’як; Е. Н. Коренєв; І. В. Маджура; За ред. А. Е. Воронкової. – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

МОРАРУ Семен, *канд. экон. наук, доцент, КТУМ*
ИВАНОВ Александр, *старш. препод., КТУМ*
РАЕВСКАЯ Ирина, *магистр экон. наук, КТУМ*

The article deals with economic security, as a guarantee of the country's independence, stability and sustainable development, the ability to self-development in an efficient manner. Assurance process of economic security is analyzed in relation to social security. Therefore, economic security is one of the most important national priorities.

Key words: economic and social security, economic independence, sustainable and stable development, threshold values, external and internal threats.

Анализ экономической деятельности Республики Молдова в переходном периоде показывает, что обеспечение экономической безопасности в переходном периоде является ключевой задачей в деятельности людей, общества и государства. Эта проблема актуальна и приоритетна не только для нашей страны, но и для стран с более высоким уровнем развития. Проблема экономической безопасности широко рассматривалась ученными развитых стран в 60-70 гг. XX века, а в странах СНГ – с момента распада СССР и образование на базе бывших союзных республик независимых государств. Следует подчеркнуть, что именно ученные из Западной Европы отстаивали использование экономических методов обеспечения национальной безопасности, главная задача которой состоит, по их мнению, в сохранении и укреплении позиций страны в мировой системе. В наше время в связи усложнением мирохозяйственных связей, ужесточением конкуренции в борьбе за рынки сбыта и сырья, роста, напряженности в некоторых регионах экономическая безопасность привлекает внимание не только ученых – специалистов, но и руководителей стран.

В настоящей статье ставится задача рассматривать не все многообразие аспектов данной проблемы, а лишь некоторые важные сущностные стороны, взаимосвязи с вопросами социальной безопасности, которая обеспечивается через достижение необходимого уровня экономической безопасности. Социальная безопасность есть средоточие многочисленных компонентов национальной безопасности, отражающих большую гамму меняющихся факторов, условий, явлений в процессе жизнедеятельности общества и функционирования государства.

Социальная безопасность шире экономической безопасности, поскольку представляет собой состояние защищенности личности, социальных групп, общества в целом от нарушения их жизненно важных интересов. Личность имеет право на жизнь, на образование, на труд, на лечение, на отдых, на гарантированную социальную защиту, а не только на соответствующий уровень доходов, который обеспечивает ему цивилизованный уровень жизни.

Таким образом, социальная безопасность имеет несколько измерений, и социальное измерение экономики – одно из них.

Объектами экономической безопасности является государство и его экономическая система, общество и его учреждения, институты, природные богатства, хозяйствующие субъекты, отдельные личности, социальные группы, население и их интересы, территории.

Субъектом экономической безопасности являются государство, выполняющее свои функции через органы законодательной исполнительной и судебной власти, отраслевые министерства и ведомства. К ним примыкают институты гражданского общества, функционирующие банки, биржи, фонды, пенсионные и страховые компании, предприниматели, производители, торговые работники и работники сферы услуг, домашнее хозяйства и др.

Экономическая безопасность означает, что государственные функциональные органы власти способны защитить интересы народнохозяйственного комплекса от внутренних и внешних угроз, обе-

спечить самодостаточность национальной экономики и расширенное воспроизводство ее реального сектора экономики, внедрение инновационных технологий для выпуска конкурентоспособных товаров на мировом рынке. В этих условиях страна отстаивает и защищает жизненно важные интересы людей, общества и государства. Приоритетом становится создание конкурентоспособной национальной экономики, развитие научно-технического потенциала страны, поддержка благоприятного инвестиционно – инновационного климата, обеспечение безопасных природно-экономических условий жизнедеятельности общества.

Оценка экономической безопасности производится по определенным критериям и показателям: объем, структура и темпы роста ВВП, в том числе и ВВП на душу населения; объем, темпы и структура отраслей промышленности; объем и динамика инвестиций, в том числе ISD; научно-технический и природно-ресурсный производственный потенциал; конкурентоспособность экономики; дефицит бюджета, государственный долг, темпы инфляции, энерго-зависимость и тд.

В экономической литературе понятие угроза экономической безопасности трактуется как совокупность факторов и условий, создающих опасность жизненно-важным интересам личности, обществу и государству. Эти факторы затрудняют, замедляют или делают невозможным реализацию национальных экономических интересов. Различают угрозы внутренние (отток научных кадров и уменьшение научно- технических разработок, монополизация и олигархизация экономики, криминализация общества, эмиграция в массовом масштабе наиболее квалифицированной рабочей силы, рост инфляции и безработицы и тд.) и внешние (превышение импорта над экспортом, большой удельный вес экспорта сырьевых товаров, рост финансовой задолженности, импорто-зависимость от сырья, топлива и энергоресурсов и тд.)

Следует отметить, что понятие экономической безопасности есть сложная категория включающая следующие компоненты: экономическая независимость; устойчивость и стабильность национальной экономики; способность рыночного механизма к саморазвитию и процессу состояния защищенности национально-государственных интересов страны, национального хозяйства от внешний и внутренних угроз. Экономическая безопасность не есть некая абстрактная теоретическая категория. Чем выше уровень экономической безопасности, тем меньше риск возникновения угроз в экономике. Устойчивое развитие народнохозяйственного комплекса, его конкурентоспособность на региональном и мировом рынках подтверждают высокий уровень экономической безопасности. Все это показывает дееспособность данного государства с его институтами, способными защищать субъекты хозяйственной деятельности, традиции, ценности, культуру своего народа.

Таким образом, экономическая безопасность и экономическая независимость взаимообусловлены. Важнейшим условием поддержания соответствующего уровня экономической безопасности достигается через обеспечение максимальной степени независимости субъектов экономической деятельности от различного рода рисков и негативных внутренних и внешних факторов. Экономическая независимость означает:

– во-первых, способность государственных институтов осуществлять контроль над использованием национальных ресурсов, а так же привлекать инвестиции и развивать народнохозяйственный комплекс на основе внедрения инновационных технологий, обеспечивая конкурентные преимущества в международной торговле, сдерживать дестабилизирующие факторы, защищать все формы собственности в стране;

– во-вторых, ее стабильностью и устойчивостью. Устойчивость национальной экономики определяется как гармоничное, стабильно сбалансированное, целенаправленно поддерживаемое природно-общественное развитие, консервирующее природную среду и обеспечивающее непрерывный прогресс, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию, удовлетворению текущих потребностей без ущемления возможностей будущих поколений удовлетворять свои потребности. Это состояние зависит от способности экономики обеспечивать условия для эффективного удовлетворения производственных и общественных потребностей;

– в-третьих, экономическая безопасность выражает защищенность государственных интересов страны от внутренних и внешних угроз. Другими словами это такое состояние экономики и способность государственных институтов власти создавать механизмы, обеспечивающие гарантированную защиту национальных интересов и стабильное социально-направленное развитие экономики страны, даже при неблагоприятных внутренних процессах и внешних угрозах;

– в-четвертых, экономическая безопасность характеризует способность национальной экономики

развиваться в режиме расширенного воспроизводства, обеспечивая внедрение инновационных технологий и повышение на этой основе производства конкурентоспособной продукции, устойчивого роста доходов населения. Социально ориентированная экономика с развитыми государственными институтами власти, способными создать стимулирующую систему государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса, побуждает к активности предпринимателей с высоким и средним платежным спросом, что влечет за собой увеличение средних слоев общества. В развитых странах средние слои занимают наибольший удельный вес в стратификации общества. Чем эти слои многочисленнее, тем больше амортизационная подушка и тем самым прочнее экономическая безопасность данной страны.

Республика Молдова может получить статус страны с прочным уровнем экономической безопасности при условии обеспечения устойчивого развития экономики на долгосрочной основе. При этом темпы роста реального сектора экономики должны опережать среднерегиональные и среднемировые уровни. К этому же страна должна завоевывать новые торговые площадки на европейском рынке, причем доля продукции с высокой степенью обработки в структуре экспорта должна значительно возрасти. Импорт продовольствия должен быть отрегулирован и доведен до безопасного уровня (25-30% от розничного товарооборота продуктами питания).

Все это невозможно реализовать без деятельной, надежной и эффективной финансово-банковской и кредитной системы, способной поддержать стабильность курса национальной валюты, выделять долгосрочные кредитные ресурсы в целях обеспечения высоких темпов роста экономики на долгосрочной основе, поддержки деловой активности в стране, крепкого консолидированного бюджета. Это важно для финансирования всех социальных обязательств государства, обеспечения опережающего увеличению пенсий и пособий, поддержки тех категорий, которые по состоянию здоровья не могут по объективным причинам зарабатывать себе на жизнь, значительного сокращения слоя бедных семей, сохранения единого экономического пространства на всей территории страны, не допущения чрезмерных различий в доходах на отдельных территориях или в отдельных отраслях.

Следствием устойчивого роста экономики является рост благосостояния, качества жизни населения, которое выражается в обеспечении хорошо оплачиваемой работой, «равного старта», продвижение по службе каждого работающего на основе его способностей и таланта. В этих условиях инженер или агроном имеет возможность повышать свою квалификацию и продвигаться в своей профессиональной карьере. Учителя, работники культуры, врачи, ученные, составляющий костяк «креативного» слоя общества, должны получать достаточно, чтобы стали самодостаточно платежеспособными и не искали себе дополнительных заработков.

Реформы, проводимые в нашей республике в образовании, здравоохранении, науке, культуре обречены, если отсутствует самое важное – мотивация специалистов, работающих в этих отраслях. Все это означает, что социальная безопасность регулируется через экономическую политику государства и особо зависит от степени экономической безопасности страны.

Начиная с 90 гг. ХХ столетия, управление экономикой Республики Молдова основано на господстве административных методов, авторитарном характере проведения реформ и узкопартийном подходе при распределении властных функций, вследствие чего весь народнохозяйственный комплекс и общество были разделены на сферы влияния отдельных партийных лидеров.

Государственно иерархическое управление обществом и экономикой утратило свою силу. В стране происходит обеднение населения, растут теневая экономика, рейдерские атаки, коррупция, проявляются элементы сепаратизма. В этих условиях недовольство населения может перерасти в угрозы, а последние в социальный кризис. Пока органы государственного управления в Молдове не адаптировались к нарастающему недовольству населения, внешним угрозам, вызовам, связанных с обострением борьбы за сырьевые и энергетические ресурсы и рынки сбыта, зоны влияния.

Для измерения степени внутренних и внешних угроз в адрес экономической безопасности той или иной страны ученными и специалистами разработаны индикаторы или критерии и их пороговые значения, принятых в мировой практике в качестве стандартов или параметров безопасности экономики на макро и мезоуровне. Критические пределы в адрес экономического развития, т.е. предельные величины, превышение которых нарушают нормальное развитие и может привести к реальной угрозе определяются не индикаторами, а их пороговыми величинами. Например, в период кризисных ситуаций нормальный циклический спад ВВП составляет 5-15% от его потенциального значения, а удельная

экономическая угроза, т.е. пороговый спад ВВП, наступает в условиях его падения на 30% и более. В таком случае потери становятся необратимыми. Для полного понимания, через какие катаклизмы прошла экономика нашей страны за последних неполных 24 годы отметим, Молдова вступила в 3-е тысячелетие с объемом ВВП, составляющим лишь 39% от уровня 1990 года.

Пороговое значение для импорта продовольствия в общем объеме их потребления составляет 30%, в Молдове этот показатель достиг, по некоторым подсчетам 70%, что означает, что страна стала импортозависимой при условии, что сельское хозяйство и пищевая промышленность стали ведущими отраслями народнохозяйственного комплекса. Не лучше обстоят дела с количественными параметрами касающихся сальдо торгового, платежного и бюджетного балансов, государственного внешнего долга соотнесенного к объему ВВП, объем валютных резервов, относительно объема 3-ех месячного импорта, уровень безработицы, разрыв в доходах 10% самых богатых и 10% самых бедных слоев населения не должен превышать в 6-8 раз, если же это соотношение в доходах достигает 10 и более раз в стране наступает стагнация и социальная нестабильность. Определение пороговых значений безопасности экономики Молдовы должно стать предметом отдельной разработки. Размер статьи не позволяет нам более детально рассмотреть данную проблему.

В заключение отметим, что при нынешнем состоянии экономики Молдовы необходимость коалиционного подхода к оценке национальной и экономической безопасности становится объективно необходимым. Республика Молдова как небольшое государство может состояться лишь в системе коллективной безопасности.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Грунин, Олег; Макаров, Александр; Михайлов, Леонид; Михайлов, Александр; Скаридов, Александр. Экономическая безопасность, Дрофа, 272 стр. ISBN 978-5-358-04649-8; 2010 г. Виктор Богомолов; Нодари Эриашвили; Евгений Барикаев; Е. Павлов; М. Ельчанинов. Экономическая безопасность, Юнити – Дана, 296 стр., 2009 г.

2. Гордиенко, Дмитрий . Основы экономической безопасности государства. Курс лекций, Финансы и статистика, Инфра – М, 224 стр., 2009 г.

3. Эриашвили, Н. Д.; Криворотов, В. В.; Калина, А. В. Экономическая безопасность государства и регионов: учебное пособие, Юнити -Дана, 2012 г.

4. Богомолов, В. А. . Экономическая безопасность: учебное пособие, Юнити – Дана, 2012 г.

5. Кузнецова, Е. И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства: монография, Юнити – Дана, 2012 г.

ACCESUL LA FINANŢARE ŞI ACTIVITATEA ANTREPRENORIALĂ ÎN ROMÂNIA

***ANTON Sorin Gabriel**, lector, dr.,*
Universitatea „Al. I. Cuza" din Iaşi

Access to finance is an important condition for initiation of new business and also for the survival and development of existing ones. The global financial crisis started in 2008 deeply affected SMEs and exacerbated the financial constraints they face. The paper aims to analyze the effects of financial constraints on entrepreneurial activity in Romania in the light of the financial crisis. We found that entrepreneurship and entrepreneurial dynamics in Romania depended to a large extent on the availability of funding for start-ups.

Cuvinte cheie: antreprenoriat, întreprinderi mici şi mijlocii, acces la finanţare, Romania.

Importanţa antreprenorialului şi a întreprinderilor mici şi mijlocii (IMM-urilor) pentru dezvoltarea unei economii este recunoscută în literatura de specialitate naţională şi internaţională. Întreprinderile mici şi mijlocii constituie o sursă importantă de (noi) locuri de muncă, creştere economică, inovaţie, competitivitate,

dinamism şi flexibilitate, atât în economiile avansate, cât şi în economiile emergente (Onofrei & Anton, 2010).

Crearea de noi întreprinderi mici şi mijlocii este determinată de o multitudine de factori, precum cadrul de reglementare, condiţiile de piaţă, accesul la finanţare, crearea şi difuzarea cunoştinţelor, abilităţile antreprenoriale şi cultura antreprenorială. Dintre aceşti factori determinanţi se remarcă, în contextul crizei financiare, accesul la finanţare în condiţii rezonabile. Scopul acestei lucrări este să analizeze măsura în care disponibilitatea surselor de finanţare a influenţat activitatea antreprenorială în România atât în perioada crizei financiare, cât şi după. Lucrarea este structurată astfel: în partea a doua a lucrării sunt analizate principalele constrângeri cu care s-au confruntat IMM-urile din România în perioada 2007-2014. Partea a treia reliefează principalele tendinţe în activitatea antreprenorială din România pentru aceeaşi perioadă şi analizează impactul constrângerilor de natură financiară asupra dinamicii antreprenoriale. În ultima parte sunt prezentate concluziile acestei lucrări.

Una dintre cele mai importante probleme cu care se confruntă antreprenorii şi întreprinderile mici şi mijlocii constă în accesul la o formă adecvată de finanţare. Numeroase studii academice şi analize au ajuns la concluzia că întreprinderile mici şi mijlocii se confruntă cu constrângeri (restricţii) financiare mai mari decât corporaţiile şi accesul dificil la finanţarea externă constituie o barieră în calea dezvoltării lor (Vos et al., 2007; Beck et al., 2008; Öztürk & Mrkaic, 2014). În literatura de specialitate constrângerile financiare sunt definite ca "incapacitatea unei întreprinderi de a obţine o sumă suficientă de bani pentru a-şi finanţa nevoile de investiţii la nivelul curent (sau chiar mai mare) al ratei dobânzii" (Antão et al., 2007).

Tabelul 1

Problemele cele mai presante ale IMM-urilor din România şi UE27 în perioada 2009 - 2013

	2009		2011		2013		
	EU27	Romania	EU27	Romania	EU28	EURO AREA	Romania
Lipsa cererii	29.10	32.50	24.10	25	22.4	24.1	17.5
Competiţia	12.80	8.10	14.60	12.80	13.8	11.7	21.9
Accesul la finanţare	16.10	19.10	15.10	14.80	15.4	16.3	15.0
Costurile muncii sau producţiei	7.70	5.70	12.20	15	12.9	13.9	9.1
Disponibilitatea specialiştilor sau a managerilor	7.80	5.40	13.60	5.10	14.2	14.2	7.8
Reglementările	7.20	9.00	7.70	9.20	14.2	12.6	21.2
Altele	15.00	18.70	9.70	16.70	7.1	7.1	7.7
Nu ştiu/ Nu este disponibil	4.40	1.40	2.90	1.40	–	–	–

Sursa: European Central Bank (ECB), 2013, https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/sme/html/index.en.html

La nivelul Uniunii Europene, Banca Centrală Europeană (BCE) și Comisia Europeană (CE) realizează la fiecare doi ani studii privind accesul IMM-urilor la finanțare (Studiu privind accesul la finanțare al întreprinderilor mici și mijlocii - SAFE). Tabelul 1 prezintă cele mai presante probleme ale IMM-urilor din România şi din Uniunea Europeană în perioada crizei financiare şi imediat după. Se observă că în perioada 2009-2013 principalele probleme cu care s-au confruntat IMM-urile din Uniunea Europeană au fost lipsa cererii şi accesul la o sursă de finanţare a activităţii. Similar, accesul la finanțare a fost a doua cea mai presantă problemă pentru IMM-urile românești, după problema lipsei cererii în anii 2009 și 2011. Ultimul sondaj disponibil (2013) a reliefat o schimbare a percepţiilor IMM-urilor româneşti. Astfel, competiţia și reglementările sunt cele mai urgente probleme pentru IMM-urile românești, urmate de lipsa cererii și accesul la finanțare.

Un alt indicator al finanţării IMM-urilor din statele Uniunii Europene este indicele Accesul IMM-urilor la finanţare (SME Access to Finance (SMAF) index). Având baza de plecare 100 pentru anul 2007, indicele

măsoară tendinţele în accesul IMM-urilor la surse de finanţare şi permite analiza diferenţelor între statele membre.

Tabelul 2

Evoluţia indicelui Accesul IMM-urilor la finanţare în perioada 2007-2013 în Uniunea Europeană

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Austria	112	110.0	116.8	121.4	122.8	122	123
Belgia	106	103.4	106.4	105.5	106.3	109	111
Bulgaria	91	90.2	90.6	91.2	90.8	95	98
Cehia	99	98.4	101.6	105.3	107.1	108	109
Cipru	106	105.8	105.5	105.9	94.9	95	82
Croaţia	98	96.5	99.5	106.9	112.2	115	112
Danemarca	105	103.4	104.5	105.9	106.4	107	110
Estonia	94	94.5	97.3	94.6	99.1	103	112
Finlanda	107	108.6	114.8	124.4	122.3	120	122
Franţa	110	110.1	117.1	124.0	120.7	121	126
Germania	110	110.4	113.5	114.9	114.8	123	119
Grecia	93	93.9	98.3	93.6	81.8	79	78
Irlanda	96	95.5	103.1	104.3	106.0	107	111
Italia	102	101.4	107.5	111.0	105.8	96	107
Letonia	83	84.0	77.3	97.2	110.3	111	109
Lituania	92	90.4	92.4	100.2	103.9	110	116
Luxemburg	106	107.5	111.1	105.7	105.1	107	121
Malta	105	103.2	106.0	108.1	109.5	110	106
Marea Britanie	102	104.7	112.4	110.9	107.3	106	112
Olanda	103	101.6	108.6	112.7	114.1	117	117
Polonia	100	96.6	98.6	101.4	103.2	103	108
Portugalia	95	95.1	97.4	99.2	92.2	87	97
România	90	87.0	84.5	92.0	92.9	95	85
Slovacia	107	106.7	111.7	110.1	105.5	107	112
Slovenia	103	101.5	104.4	107.9	109.9	112	114
Spania	86	83.8	80.8	89.9	100.3	96	101
Suedia	117	117.9	119.8	119.5	112.0	113	114
Ungaria	81	78.2	74.6	86.4	91.4	95	95
Uniunea Europeană	100	99.3	102.0	105.4	105.3	106	108
Zona Euro	103	102.0	105.9	107.8	106.5	107	109

Sursa: Comisia Europeană, 2015, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/index_en.htm

Aşa cum se poate observa în tabelul 2, IMM-urile din România s-au confruntat cu dificultăţi în accesarea surselor de finanţare încă din anul 2007, comparativ cu statele din Uniunea Europeană. În anii 2008 şi 2009, pe fondul crizei financiare, indicele a scăzut evidenţiind dificultăţile majore cu care se confruntă IMM-urile din România. În perioada 2010 – 2012 valoarea indicelui se ameliorează pe fondul unor evoluţii macroeconomice pozitive. Cu toate acestea, în anul 2013, indicele pentru România (85 puncte) înregistrează una dintre cele mai scăzute valori din Uniunea Europeană (după Grecia şi Cipru).

Obstacolele în asigurarea finanţării IMM-urilor în România au persistat chiar şi după ameliorarea climatului macroeconomic. Rezultatele studiului realizat de Banca Centrală Europeană şi Comisia Europeană sunt susţinute de barometrele de opinie realizate de către Ernst & Young în ultimii doi ani. Potrivit acestor barometre, 93% (în 2012), respectiv 90% (în 2013) din antreprenorii sub 40 de ani consideră dificil sau foarte dificil să îşi finanţeze afacerile (Ernst & Young, 2014).

Rata totală a activităţii antreprenoriale în stadiu incipient (TEA), cea mai importantă măsură a Global Entrepreneurship Monitor (GEM), reflectă procentul persoanelor cu vârste cuprinse între 18-64 de ani dintr-o economie, care sunt antreprenori în curs de formare sau proprietar-manageri ai unei noi afaceri. Această categorie include persoanele care sunt implicate în mod activ în crearea unei afaceri pe care o vor deține sau co-deţine, respectiv persoanele care au și gestionează «o afacere funcțională care a plătit salarii sau orice alte plăți către proprietari, mai mult de trei luni, dar nu mai mult de 42 de luni «(Global Entrepreneurship Monitor, 2011). TEA a crescut constant în România de la 4% în 2007 la 11,35% în 2014, o valoare peste media Uniunii Europene (a se vedea tabelul 3). Se observă existenţa unui diferenţe semnificative între valoarea ratei activităţii antreprenoriale în stadiu incipient pentru populaţia feminină activă faţă de aceeaşi rată pentru populatia masculină. În plus, această diferenţă creşte în perioada analizată, atingând valoarea maximă în anul 2014.

Tabelul 3

Activitatea antreprenorială în România (2007-2014)

Nume	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	EU 2014
Rata activităţii antreprenoriale în stadiu incipient pentru populaţia feminină activă	3.1	2.1	3.2	3.2	7.3	5.3	7.9	6.57	5.45
Rata activităţii antreprenoriale în stadiu incipient pentru populaţia masculină activă	5	5.9	6.9	5.1	12.5	13.2	12.4	16.02	10.21
Rata activităţii antreprenoriale motivată de oportunitate	38	34	31	47	34	38	32	49.75	47.9
Rata activităţii antreprenoriale motivată de necesitate	14	34	34	31	41	24	32	28.94	22.8
Rata proprietarilor de firme consacrate	2.5	2.1	3.4	2.1	4.6	3.9	5.4	7.60	6.7
Rata activităţii antreprenoriale în stadiu incipient (TEA)	4	4	5	4.3	9.9	9.2	10.1	11.35	7.8
Rata proprietarilor de firme noi	1.3	1.6	2.3	1.1	4.5	3.8	4.2	6.17	3.2
Rata întreprinzătorilor în formare	2.9	2.5	2.8	3.3	5.6	5.5	6.2	5.33	4.8

Sursa: Global Entrepreneurship Monitor, www.gemconsortium.org

GEM măsoară motivațiile de a începe afaceri prin două variabile: activitatea antreprenorială motivată de oportunitate, respectiv activitatea antreprenorială determinată de necesitate. Aşa cum se poate observa din tabelul 3, motivaţiile pentru a începe o afacere în România diferă de la un an la altul pe parcursul perioadei studiate. Procentul antreprenorilor determinaţi de necesitate, adică persoane care sunt motivate să demareze o afacere deoarece nu au alte opțiuni privind locul de muncă, a crescut de 2,4 ori în anul 2008 față de anul 2007, fapt care poate fi explicat parţial prin efectul crizei financiare. În timpul recesiunilor economice, indivizii au tendința de a începe afaceri, deoarece există o ofertă insuficientă de locuri de muncă și trebuie să creeze o sursă de venit. Această tendinţă specifică economiilor în curs de dezvoltare se poate observa şi în cazul României

pentru perioada 2008-2011, pentru ca ulterior valoarea acestui indicator să se reducă simţitor. Totodată, rata activităţii antreprenoriale motivată de oportunitate cunoaşte o evoluţie sinusoidală, valorile cele mai ridicate fiind atinse în anii 2010 si 2014.

Rata proprietarilor de firme consacrate reflectă procentul persoanelor cu vârste cuprinse între 18-64 de ani dintr-o economie, care sunt în prezent proprietar-director al unei afaceri stabile, de exemplu, deține și gestionează o afacere activă pe care a plătit salarii sau orice alte plăți către proprietari mai mult de 42 luni (Global Entrepreneurship Monitor, 2011). Potrivit raportul GEM 2013, relația dintre TEA și EBO este următoarea: «rata TEA tinde să fie ridicată în economiile emergente, dar activitatea afacerilor consacrate este de multe ori scăzută» (Global Entrepreneurship Monitor, 2014). În economiile bazate pe inovație, modelul opus este caracteristic. În cazul României, rata proprietarilor de firme consacrate este mai puțin decât jumătate din rata TEA, subliniind că noile afaceri au o durabilitate limitată în timp.

Din tabelul nr. 3 se observă că în perioada 2008-2010 rata activităţii antreprenoriale în stadiu incipient (TEA), rata proprietarilor de firme consacrate, rata proprietarilor de firme noi şi rata întreprinzătorilor în formare au înregistrat cele mai mici valori comparativ cu perioadele pre-criză şi post-criză. Această perioadă poate fi caracterizată de o contracţie economică severă, un proces de dezintermediere financiară care au afectat profund performanţele financiare ale întreprinderilor mici si mijlocii, capacitatea acestora de a se autofinanţa şi oferta de creditare a băncilor comerciale. În pofida măsurilor luate de autorităţi, accesul la finanţare a continuat să reprezinte o barieră importantă în calea înfiinţării de noi întreprinderi şi dezvoltării celor existente.

Accesul IMM-urilor la finanţare constituie o barieră importantă în calea dezvoltării lor în special în condiţii economice severe precum criza financiară globală. Din cercetarea efectuată a rezultat că activitatea antreprenorială în România a fost negativ afectată în perioada crizei de constrângerile de natură financiară. În aceste condiţii, potenţialii antreprenori au fost reticienţi în a demara noi afaceri, iar întreprinderile mici şi mijlocii nu şi-au putut dezvolta activitatea şi realiza noi investiţii.

Principalii factori care au limitat posibilităţile de finanţare ale potenţialilor antrerenori şi ale întreprinderilor mici şi mijlocii au fost: o gamă incompletă de produse şi servicii financiar-bancare, lacune în cadrul juridic, lipsa garanţiilor sau garanţii insuficiente, asimetriile informaţionale, riscurile ridicate implicate de finanţarea unor afaceri noi şi prejudecăţi faţă de IMM-uri.

Factorii de decizie din România ar trebui să introducă noi măsuri menite să amelioreze accesul IMM-urilor la finanţare. Subvenţionarea dobânzilor, acordarea de (co)garanţii pentru credite, facilitarea accesului la capitalul de risc, dezvoltarea intermediarilor specializaţi în operaţiuni de microfinanţare, reglementarea şi supravegherea operaţiunilor tip crowfunding (finanţare participativă) au potenţialul de a îmbunătăţi accesul IMM-urilor la finanţare şi de a potenţa, astfel, dezvoltarea activităţilor antreprenoriale.

BIBLIOGRAFIE

1. Antão, P.; Cour-Thimann, Ph.; & Martínez-Carrascal, C. (2007). The Financing of SMEs. Corporate Finance in the Euro Area. European Central Bank, Occasional Paper Series, no. 63.

2. Beck, T.; Demirgüç-Kunt, A. & Maksimovic, V. (2008). Financing patterns around the world: Are small firms different?. Journal of Financial Economics, Vol. 89, No. 3, pp. 467–487.

3. Comisia Europeană (2015). SME Access to Finance Index. http://ec.europa.eu/ enterprise /policies / finance /data/ enterprise – finance - index/ index_en. htm.

4. Ernst & Young (2014). Antreprenorii vorbesc. Barometrul antreprenoriatului românesc 2013. [Online] available at http://www.ey.com/Publication/ vw LUA ssets /Study_ESO_Barometer_2013_Feb_2014/ $FILE /Antreprenorii% 20vorbesc_Barometrul% 20antreprenoriatului%20romanesc%202013.pdf, accessed on January 10, 2015.

5. European Central Bank (2013). Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). https://www.ecb.europa.eu/stats/money/surveys/sme/html/index.en.html.

6. Global Entrepreneurship Monitor (2014). Global Entrepreneurship Monitor 2013 Global Report. [Online] available at http://www.gemconsortium.org/docs/download/3106, accessed on July 1, 2014.

7. Global Entrepreneurship Monitor (2011). Key Indicators and Definitions. [Online] available at http://

www.gemconsortium.org/docs/download/414, accessed on July 1, 2014.
8. Onofrei, M. & Anton, S. G. (2010). Soluţii inovative în finanţarea întreprinderilor. Bucureşti: Wolters Kluwer.
9. Öztürk, B. & Mrkaic, M. (2014). SMEs' Access to Finance in the Euro Area: What Helps or Hampers?. IMF Working Paper, WP/14/78.
10. Vos, E.; Yeh, A. J.; Carter, S. & Tagg, S. (2007). The happy story of small business financing. Journal of Banking and Finance, Vol. 31, No. 9, pp. 2648–2672.

ПРОБЛЕМЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

САКОВСКИ Наталья,
Главный бухгалтер ООО «Финпласт Прим»

Development of managerial decision - one of the most important management processes. From its effectiveness depends largely on the success of the entire organization. Professional manager should own generation technologies, adoption, implementation of management decisions, without which the effective management of the organization in a difficult economic situation is virtually impossible.

Key words: управленческие решения, методы принятия решений.

«Решения — это основные операции, проходящие в организациях. Организации, добивающиеся успеха, способны «перерешать» своих конкурентов в следующих трех аспектах: они принимают более правильные решения; они принимают решения быстрее; они более успешно реализуют принятые решения».

McLaughlin, 1995

Реальные ситуации, которые складываются в современной общественно-политической и экономической жизни общества, можно охарактеризовать как достаточно сложные. Эффективность, качество и быстрота принятия решения в сложных ситуациях определяется знаниями, опытом, умением, интуицией и искусством руководителя [2, с. 9].

Решение – это результат мыслительной деятельности человека, приводящий к какому-либо выводу или к необходимым действиям, например, полное бездействие, разработка какого-либо действия или выбор действия из набора альтернатив и его реализация [3, с. 7].

Управленческим называется решение, принятое в социальной системе и направленное:

– на управление управленческой деятельностью;

– проектирование системы управления организации (методология, структура, процесс, механизм);

– стратегическое планирование;

– управление человеческими ресурсами (кадрами);

– управленческое консультирование;

– взаимодействие с внешней средой.

Множество трудов зарубежных и отечественных ученых посвящено вопросам разработки, принятия и реализации управленческих решений. В их числе Г. Саймон, Ф. Харрисон, С. Янг, Г. Лаукс, Р. Дафт, Э.М. Коротков, Ю. Лапыгин, Ф. Тарасенко, И. Федотов и многие другие.

На рисунке 1, рассмотрены методы принятия управленческих решений.

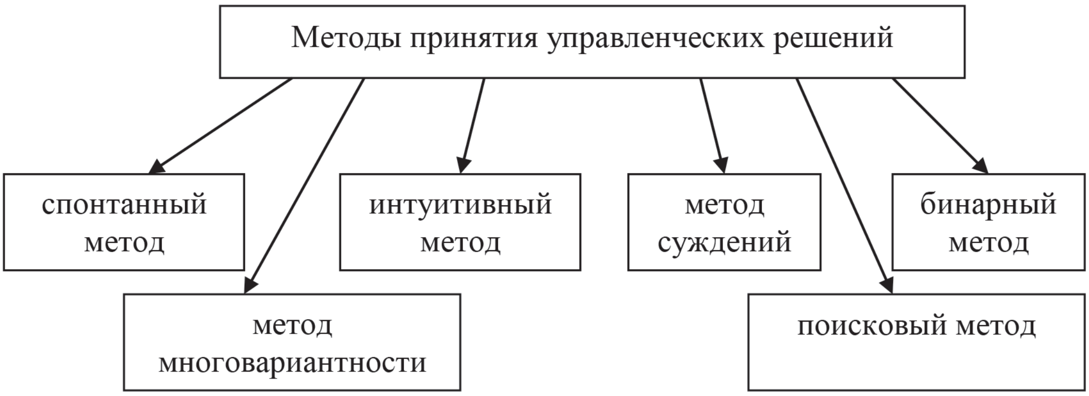


Рисунок 1. Методы принятия управленческих решений

Спонтанный метод базируется на эмоциях самого менеджера. Для делового человека эмоции, как известно, плохой помощник, так как, находясь под сильным воздействием эмоций, невозможно принять эффективное решение. Эмоциональные решения не продуманные, поспешные, поэтому их следует избегать. Практические исследования, проведенные нами, выявили, что в 98% случаях решения принятые под воздействием эмоций не эффективны.

Интуитивный метод принятия управленческих решений базируется на ощущениях. Эффективными такие решения могут быть у людей с врожденной интуицией. Менеджер обращается к интуитивному методу в тех случаях, когда отсутствует необходимая информация, и когда нет возможности ее получить. Интуитивный метод принятия управленческих решений носит рисковый характер. По мнению многих успешных руководителей, многие решения (до 80%) принимаются на основе интуиции.

Решения, основанные на суждениях - это выбор, основанный на знаниях или в соответствии с накопленным опытом. Такие решения иногда кажутся интуитивными, поскольку логика их не очевидна. Человек использует знание о том, что случалось в сходных ситуациях ранее, чтобы спрогнозировать результат альтернативных вариантов выбора в существующей ситуации. Опираясь на здравый смысл, он выбирает альтернативу, которая принесла успех в прошлом. Однако здравый смысл у людей встречается редко, поэтому данный способ принятия решений тоже не очень надежен, хотя преимуществом данного метода, является быстрота и дешевизна принятия.

Бинарным называют решение, предполагающее выбор одного из двух взаимоисключающих вариантов. Как правило, принять бинарное решение – означает ответить на вопрос: «да или нет?» или «делать или не делать?».

Многовариантным называют решение, требующее от менеджера сделать выбор из некоторого числа возможных вариантов действий. Это наиболее распространенный тип решения, поскольку в большинстве случаев у менеджера имеется некоторое число возможных вариантов действия (предположений).

Поисковый метод принятия решений (инновационное решение) означает для менеджера переключение с рационального на творческое мышление, поскольку инновационное решение предполагает отсутствие готовых альтернатив, служащих основой выбора при рациональных методах принятия решений. Инновационное решение означает «озарение» менеджера, осуществление им открытия, поскольку такие менеджеры оказываются в ситуации, когда они вынуждены выработать новые, более эффективные пути разрешения возникшей проблемы или достижения результата.

Каждый менеджер в любой организации встречается с массой проблем. Управленческие проблемы возникают вследствие, нежелательных явлений внутреннего или внешнего свойства (получения результатов работы), отличающегося от запланированного, ошибочных действий руководства и рядовых исполнителей. К основным причинам возникновения управленческих проблем следует отнести:

– изначально ошибочные цели организации, способы и сроки их достижения;
– неверные принципы и методы деятельности работников;
– ошибочные критерии оценки возможностей предприятия и сотрудников;
– умышленные нарушения в технике, технологии, финансах, поставках и т. д.;
– изменения в политике и экономике государства;
– природные катаклизмы и стихийные бедствия (пожар, наводнение и др.).

Проблема – это несоответствие фактических или прогнозируемых значений параметров управляемой системы целям управления. К возникновению проблемной ситуации могут привести три причины:

– отклонение фактических параметров от целевых;
– возможности такого отклонения в будущем в случае непринятия каких-либо превентивных мер;
– изменение целей управления.

Проблема формируется как разность между целью и соответствующей ей ситуацией:

Проблема = Цель – Конкретная ситуация

Саймон Г. предложил классификацию, согласно которой все проблемы с принятием решений подразделяются на три класса []:

1. Хорошо структурированные или количественно сформулированные проблемы, в которых существенные зависимости выяснены настолько хорошо, что они могут быть переданы в числах или символах, то есть, выражены в численной оценке (с полностью управляемыми и предсказуемыми параметрами);
2. Неструктурированные или качественно выраженные проблемы, содержащие лишь описание важнейших ресурсов, признаков и характеристик, количественные зависимости между которыми совершенно неизвестны (свыше 90% неуправляемых параметров);
3. Слабоструктурированные или смешанные проблемы, которые содержат как качественные, так и количественные элементы, причем качественные, малоизвестные и неопределенные стороны проблем имеют тенденцию к доминированию (условно 40-80% управляемых параметров).

На предприятиях малого и среднего бизнеса процесс принятия и реализации управленческих решений ложится на плечи руководителя.

М. Мескони Ф. Хедоури представляют процесс принятия решения как пятиэтапный процесс, за которым следует реализация решений и обратная связь, и отмечают, что фактическое число этапов определяется самой проблемой [7].

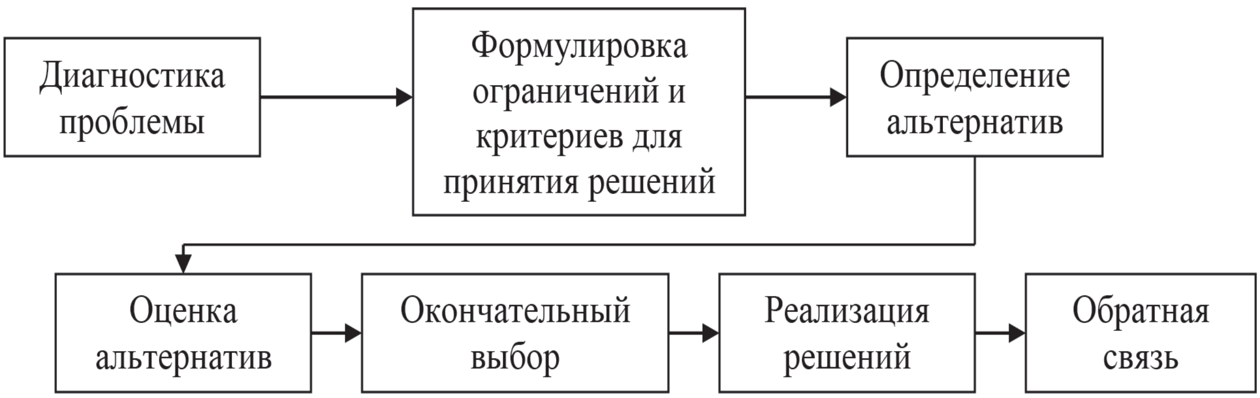


Рисунок 2. Этапы процесса принятия управленческих решений

1. Диагностика проблемы – это анализ основных причинно-следственных связей конкретной ситуации [6]. Диагностика проблемы (анализ, соотношения, иерархия) рассмотрена на рисунке 3.

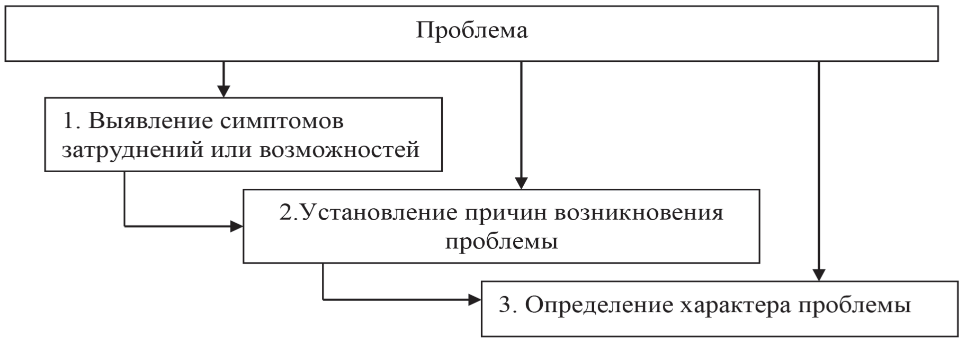


Рисунок 3. Этапы диагностики проблемы

1. Первым этапом в диагностике проблемы – выявление и осознание симптомов затруднений или имеющихся возможностей. К общим симптомам болезни организации относят - низкие прибыль, сбыт, производительность и качество, чрезмерные издержки, многочисленные конфликты в организации и большая текучесть кадров. Для выявления причин возникновения проблемы необходимо собрать и проанализировать требующуюся внутреннюю и внешнюю (относительно организации) информацию. Такую информацию можно собирать на основе формальных методов, используя, например, вне организации анализ рынка, а внутри нее — компьютерный анализ финансовых отчетов, интервьюирование, приглашение консультантов по управлению или опросы работников. Информацию можно собирать и неформально, ведя беседы о сложившейся ситуации и делая личные наблюдения. Обычно несколько симптомов дополняют друг друга, например слабая мощность оборудования и низкая прибыль.

Предприятие ООО «ФинПласт Прим» столкнулось с проблемой недостаточной мощности оборудования. При существующем предложении вторичных отходов (пленки, пластиковых отходов и др. полимерных отходов), предприятие не способно переработать предложенный объем отходов.

Второй этап – установление причин возникновения проблемы. С этой целью необходимо собрать и проанализировать внутреннюю и внешнюю информацию, для чего используют как формальные методы (вне организации – анализ рынка, внутри нее – компьютерный анализ финансовых отчетов, интервьюирование, приглашение консультантов по управлению, или опросы работников), так и неформальные (беседы о сложившейся ситуации, личные наблюдения). Следует использовать только данные, касающиеся только конкретной проблемы, человека, цели и периода времени. В силу сложных контактов и тесной взаимосвязи в организации зачастую определить проблему трудно. В результате диагноз проблемы сам по себе часто становится процедурой в несколько шагов с принятием промежуточных решений.

Так как предприятие ООО «ФинПласт Прим» заключило контракты с поставщиками вторичного сырья, а так же с предприятиями, которым ООО «ФинПласт Прим» предоставляет услуги по переработке их сырья в гранулы, а также при наличии покупателей, желающих приобрести гранулы в большем обьеме, предприятие столкнулось с проблемой невозможности переработать данный объем отходов. Поэтому предприятию необходимо закупить новое оборудование, что позволит переработать больший объем полимерных отходов, сохранить поставщиков полимерных отходов и увеличить продажи, полученной после переработки продукции (гранулы). В результате увеличиться прибыль предприятия.

Третий этап – определение характера проблемы. Это один из важнейших этапов диагностики проблемы, поскольку от этого зависит выбор основных подходов к ее решению. Кроме выявления общей проблемы, существует проблема с денежными средствами, для решения которых предприятие решило взять кредит.

Определение альтернатив. На практике руководитель редко располагает достаточными знаниями или временем, чтобы сформулировать и оценить каждую альтернативу, поэтому он, как правило, ограничивает число вариантов сравнения всего несколькими альтернативами, которые представляются

наиболее подходящими. В нашем примере, существуют 2 варианта альтернатив:

– так как предприятие не располагает необходимой суммой для покупки оборудования, принимается решение о взятии кредита;

– второй вариант, предприятие купит необходимое оборудование, только тогда, когда соберет необходимую сумму денежных средств (через год или два).

Оценка альтернатив. После составления перечня вариантов решения следует переходить к оценке каждой альтернативы. Оценка альтернатив включает определение достоинств и недостатков каждой из них и возможных последствий ее выбора. В силу неизбежности негативных последствий, связанных с любой альтернативой, почти все важные управленческие решения разрабатываются с учетом компромисса. Оценка альтернатив представлена в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что предприятие получит выгоду, купив оборудование за счет кредита, поэтому руководителю необходимо принять конечное решение в пользу первой альтернативы.

Реализация решений. Реальная ценность решения становится очевидной только после его осуществления. Для успешного разрешения проблемы с помощью выбранной альтернативы необходимо в процессе реализации решения эффективно организовать и мотивировать исполнителей.

Обратная связь (контроль выполнения решения). После того как решение начало действовать, необходимо установить обратную связь для контроля и обеспечения соответствия фактических результатов тем, что планировались в период принятия решения. На этой фазе происходит измерение и оценка последствий решения или сопоставление фактических результатов с теми, которые руководитель надеялся получить. Обратная связь – это поступление информации о том, что происходило до, в процессе и после реализации решения. Она позволяет руководителю скорректировать действия, не допустив значительного ущерба.

Таблица 1

Оценка альтернатив

Альтернативы	Плюсы	Минусы
1. Покупка оборудования за счет кредита	1. Возможность переработать большее количество вторичного сырья и увеличить объем продаж агломерата 2. Сохранить связи с поставщиками и покупателями 3. Увеличивается прибыль	1. Выплата процентов по кредиту
2. Предприятие купит оборудование, только после того как соберет необходимую сумму (через год или два)	1. нет расходов на выплату процентов по кредиту	1. Предприятие не имеет возможности переработать предложенное вторичное сырье, следовательно, застой сырья на складе. 2. Потеря поставщиков и потребителей, которые могут обратиться к конкурентам. 3. Нет возможности увеличения прибыли, так как деньги, которые будут откладываться на оборудование, не будут участвовать в обороте.

В каждой организации практика разработки и принятия управленческих решений имеет свои особенности, обусловленные характером и спецификой деятельности, ее структурой, действующей системой коммуникаций, внутренней культурой.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Злобина, Н. В. Управленческие решения: учебное пособие. Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80с.
2. Пирогова, Е. В. Управленческие решения : учебное пособие. Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 176 с.
3. Соколов, Н. Н. Разработка управленческих решений. М.: Изд-во «Спутник+», 2012. - 37 с.
4. http://elearn.oknemuan.ru/?p=1&id=8.
5. http://www.dvkuot.ru/index.php/spravochnik/862-direction.
6. http://interservis.info/lib/i17/10_5.html.
7. http://eokd.tolgas.ru/euk/um/lek8.htm.

UNDERDEVELOPMENT OF ROMANIAN BUSINESS ENVIRONMENT – BETWEEN MANAGERIAL MISTAKES AND THE LACK OF ENTREPRENEURIAL INVOLVEMENT

DEMYEN Suzana,
Asistent PhDc., University ”Eftimie Murgu” of Resita
MUNTEAN Lucian Gabriel,
master student, University ”Eftimie Murgu” of Resita

The subject of entrepreneurship began to be more and more popularized among higher education institutions, representing a vast field to approach, but also a goal set by the European Union through the Lisbon strategy. Worldwide, the overall consequence of the economic crisis was a rising unemployment, which induced a uniform state of uncertainty. The development of entrepreneurship becomes a solution to the growing economic imbalance, showing beneficial effects on several levels, by creating jobs, business development and economic growth. For this to be accomplished, however, a stable market for businesses is necessary, interfering also the need for professional development and willingness to accept and confront a number of risks.

Key words: entrepreneurship, native entrepreneur, developed entrepreneur, business environment

The current business environment is in constant change and faces the challenges that the crisis has put the state to and which have become over time more numerous, amplifying with a snowball effect. In an uncertain world, the courage and tenacity of entrepreneurs are challenged by a number of factors with external influence, promoting entrepreneurial culture being necessary in circumstances in which the public system and a state with interventionist mechanism issues, are no longer able to ensure the smooth operation of the market. “The creation of a country’s wealth and dynamism depends upon the competitiveness of its firms and this, in turn, relies fundamentally on the capabilities of its entrepreneurs and managers” (Cuervo, Ribeiro, Roig, 2005). In the literature we find different approaches to entrepreneurship in general, the concept of «entrepreneur» in particular. Starting from literary-scientific explanation offered by DEX (The Romanian Language Explanatory Dictionary), we can define the entrepreneur as being «a person who drives an enterprise.» At the same time, however, the authors believe that the entrepreneur is synonymous with a number of other terms used, among which are those of «enterprising» and «businessman».

The first is an individual with spirit of action, that shows initiative, and who can «take the necessary action (when appropriate); which proves initiative», bold, while a businessman is regarded as a speculator (DEX). According to GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2013) “individuals who own and manage an established business that has been in operation for more than 42 months are referred to as established business owners.” Business development cannot occur in the absence of specific traits of entrepreneurs.

In the current era of rediscovery of existential success on all levels, the human inexhaustible desire

to succeed professionally stands out the most, thus ignoring the essential elements of existence, dedicating himself to an immeasurable desire to accumulate wealth at a time as short as possible. Over time, remarkable personalities have influenced the type of entrepreneurship in various fields. Some without realizing, even unwillingly, launched speculation and controversy about the type of entrepreneurship practiced. This creates famous myths about entrepreneurs, that denies or confirms the existing thoughts about being an entrepreneur. Expert authors have proposed a number of myths that have given shape to the concept of "developed entrepreneurs" in time, masking a native entrepreneur in a blanket of uncertainty or even of impossibility. The proposed myths do nothing but to set the weight of the conception and ideas of the developed entrepreneur, but real life models tend to embrace the concept of native entrepreneurs. To differentiate a developed entrepreneur from a native one, we propose the «entreprenativ» term as a new contribution, with reference to a native entrepreneur.

According to surveys and theories set over time, there can be identified a set of features, as follows:

Managerial abilities, independence

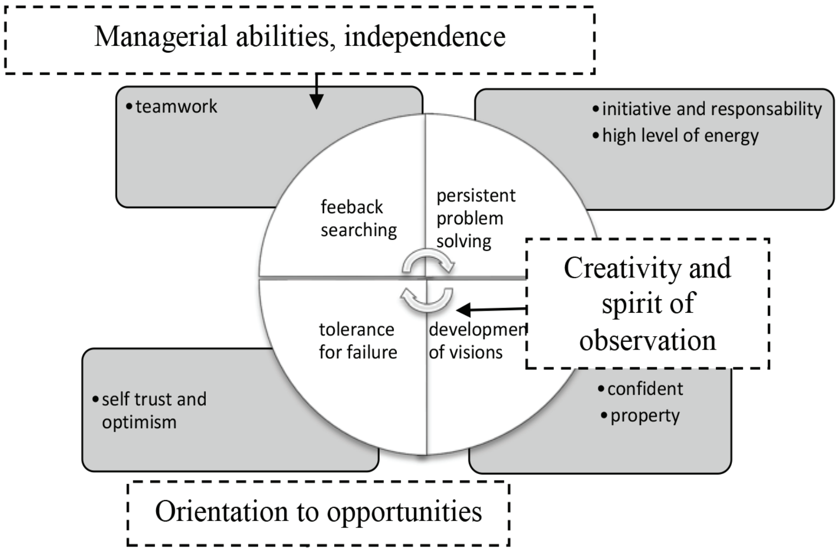


Figure. 1 –Attributes necessary for an entrepreneur
Source: Personal interpretation

"When reviewing the different perspectives on entrepreneurship a distinction can be made between those emphasizing the importance of entrepreneurial traits or qualities and those focusing on the behavior or activities of entrepreneurs" (van der Kuip, Verheul).

As values that define a developed entrepreneur from the entreprenativ, these can be grouped as follows:

Table 1

Common and differentiated values of a developed entrepreneur and of an entreprenativ

Source: personal	Values	Entreprenativ	Developed entrepreneur	author's
	Planning	X	X	
	Prioritization			
	Motivation	X	X	
	Contracting			
	Pozitioning	X	X	
	Adapting			
	Innovative thinking	X		
	Good human resource coordinator			
	Imagine, develop visions	X		
	Atenttive to details			
	Open minded	X		
	Impulsive			
	Distorsion of reality	X		

Source: author's personal interpretation

The common values are represented by:
– Vision (final picture of the business) - to know where you are going;
– Planning (steps you must go through them to get to the final picture);
– Prioritize (what to do first and what are the criteria by which you do the selection);
– Motivate those around you and their alignment to your plans;
– Contracting (or how effective and successful relationship set);
– Positioning (whom you ask and how you can do better);
– Adaptation (how to adapt better to customer needs).

According to GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2013) "reports have shown that on average, individuals in factor-driven economies have higher perceptions that there are good opportunities for entrepreneurship, and that they have the capabilities to start businesses."According to the theories discussed by those who believe that entrepreneurs are born or on the contrary, they become entrepreneurs through training, we can see that an important aspect is the mentality and its structure. Mentality is not unique, but it is something you are born with, and for some areas it has to be consolidated. Primordial mentality divide thus into fixed mentality, where skills are innate and cannot be changed, and evolutionary mindset, where skills can be improved and grown over time, so that for an entrepreneur will become much harder to acquire some knowledge that an entreprenativ holds a birth. For this reason a number of differences emerge between the two camps for and against developed entrepreneurs and native entrepreneurs respectively.

"Entreprenatives" and business sector in general have become increasingly recognized as crucial factors which determine the dynamics of competition forces of an economy. Entreprenatives force competitors to the achievement and offering products and services at the highest level of quality for the customers. The entreprenativ is a driving force of an economy market, it is he who analyze if something is missing on the market, and then decides to start a new business or to develop a new product or service. Competition is the one that ensures constant approach of entreprenatives to provide customers higher quality of products and services at the lowest price. In a pure market economy, every transaction is voluntary. It is irrelevant how rich can become an entreprenativ, it cannot force a customer to buy the products or services. Customers always receive the option to go elsewhere, which means that even the successful entrepreneurs must always earn new customers, day by day. Competition develops through a process of imitation and innovation. The business world never sleeps. Even those companies that are in «top» ten, the industries where they have developed are

continuously in search for new ways to stay ahead of the competition. The final beneficiaries of the competitive process are not entrepreneurs, but their customers.

In practice, most entrepreneurs are motivated by a desire to gain financial profit. However, in a market economy, the only way to earn profits is to enslave customers (keeping costs at a low level). One of the nicest aspects of market economy is that it motivates those most selfish, ambitious and talented people in society, to care for the needs of others, as it is in their interest from financial point of view. Entrepreneurs make the market economy to work, but the competition between them maintains individuals as honest entrepreneurs.

In optics, a prism is "a transparent optical element with flat sides, polished, which refracts light" (Wikipedia), while by analogy, in economy we consider the prism as the image of differentiation of social status or position, based on the levels of income. In an economy that is governed by an unequal ratio between rich and poor, it is imperative that for an entreprenative thinking to exist in order to avoid falling from a sphere of financial certainty in the one of incapacity. The incapacity of entrepreneurs to manage their affairs led to a financial collapse for people who contributed to the smooth functioning of their respective companies, tilting the balance towards the poverty of the population.

25 years ago, social classes included three classes, namely the poor, the middle and the rich, with the middle class dominance; currently predominant we find the rich class, who are numerous, however the opposite is the poor class, so we can say that the pyramid was reversed. Both native and developed entrepreneurs should consider and pay more attention to the concept of value, quality of products offered to customers because it should ensure continuity in terms of sales.

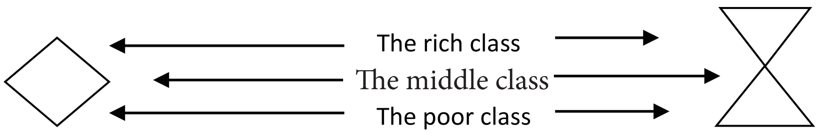


Figure 2. Interpretation of the changes in the social classeshe
Source: personal interpretation

According to the Post Privatization Foundation, "the system of indicators developed through the EIP allows understanding and comparing the types of entrepreneurship and entrepreneurial level in different regions by addressing several complex factors". Thus, measuring entrepreneurship is done not only through the manifestation of the entrepreneurial phenomenon, but also through the factors of influence, which cover areas such as regulatory framework, market conditions, culture and access to finance. The EIP indicators system structure consists in the following aspects, listed also in the studies made by OECD (Ahmad, Seymore):

– Companies: birthrate of firms, mortality of firms growth rate in the number of firms, survival of firms between 3-5 years

– Employment / employees: percentage of firms with high growth (number of employees), ownership rate in startups, hiring in firms aged 3-5 years

– Economic welfare: percentage of firms with high growth (in terms of turnover), added value in small companies/startups, contribution to the productivity of small businesses/ startups, innovation in startups, exports made by small companies/ startups

The situation of Romanian entrepreneurship development is still uncertain. Fear and the lack of resources are constantly present. "The initial situation dominated by uncertainty, distrust, lack of information or a difficult financial situation has been amplified in recent years of crisis, and the Romanian entrepreneurship has felt the full effects of this imbalance. But higher education institutions have sought to increase entrepreneurship education and useful training in several related fields" (Demyen, Lala, 2014). According to the White Chart on SMEs (CNIPMMR) Gabriela Marchis (2011) states the most common problems faced by an entrepreneur, as follows:

Table 2

Self – employment values

	Ungaria	Romania	Cehia	Slovacia	Bulgaria
2000	14,90%	43,90%	16,10%	8%	16,30%
2001	14,20%	44,20%	16%	8,40%	15,10%
2002	13,80%	38,30%	16,80%	8,60%	15,10%
2003	13,30%	37,50%	17,70%	9,70%	15,90%
2004	14,20%	34,10%	17,30%	12,00%	15,80%
2005	13,70%	35,30%	16,50%	12,60%	14%
2006	12,70%	33,70%	16,50%	12,60%	13,10%
2007	12,40%	33,70%	16,50%	12,90%	12,40%
2008	12,20%	32,50%	16,40%	13,80%	12,40%
2009	12,50%	32,80%	16,80%	15,70%	12,50%
2010	12,30%	34,40%	17,70%	16%	12,80%
2011	12,10%	32,70%	18%	15,90%	12,20%

Source:http://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS

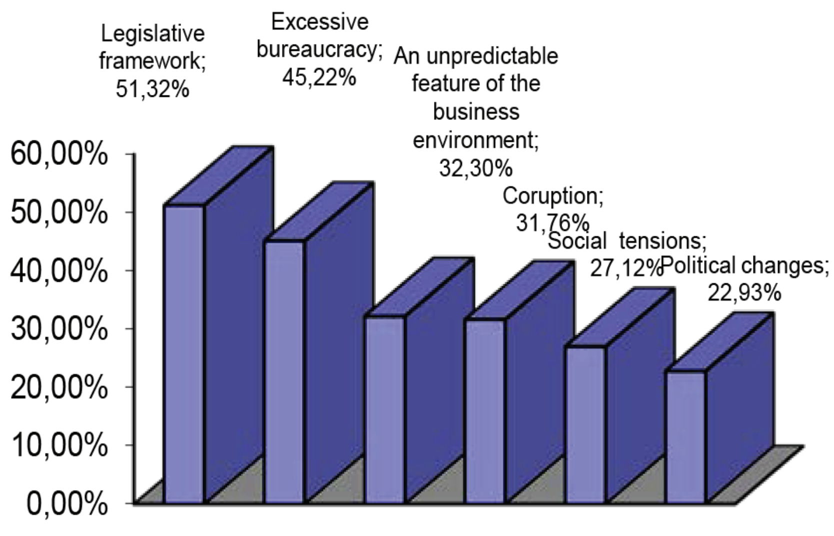


Figure 3. Common problems faced by an entrepreneur
Source: Gabriela Marchiş (2011)

Table 3 presents the new records of SME at the Trade Registry, but also the number of suspensions and removals/cancelling. The data presented here indicates a change in the number of registrations in the range 2007-2012, pointing out a decrease in the number of registrations at the end of the period - 125,603 compared with the base year - 144,728, and the previous year – 2011 – 133,190, although the range of 2009-2010 there was an impetus for growth.

Table 3

Evolution of registrations during 2007-2012

Period	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Registrations	144.728	144.177	116.024	123.148	133.190	125.603
Cancelling	20.401	50.024	62.481	183.227	71.970	71.745
Suspensions	12.012	12.019	133.362	61.941	24.078	21.086

(source: The White Chart of SMEs, CNIPMMR, 2012)

According to international studies prepared by the World Bank, especially the «Doing Business Report» – purpose of which is to check the flexibility of the business world – the case of Romania especially is represented by a burdensome level of costs and administrative procedures for the exiting business. In conclusion, many entrepreneurs choose not to cancel the company at the Commercial Register, being selected the suspension of activity, because the costs involved are lower.

At the suspension chapter, thus we witness a definite increase in the number of firms, from 12 012 to 21 086 at the beginning of 2012, with large variations in the range, the peak value year being reached in 2009 – 133.362, the size of difficulties for the year 2009 being reflected in the lower number of registrations. Cancelling, on the other hand, follows an upward trend between 2007 - 2010, reaching from 20401 entities at the beginning of the period, to a number of 183.227 entities in 2010, followed by a reduction to 71745 in 2012.

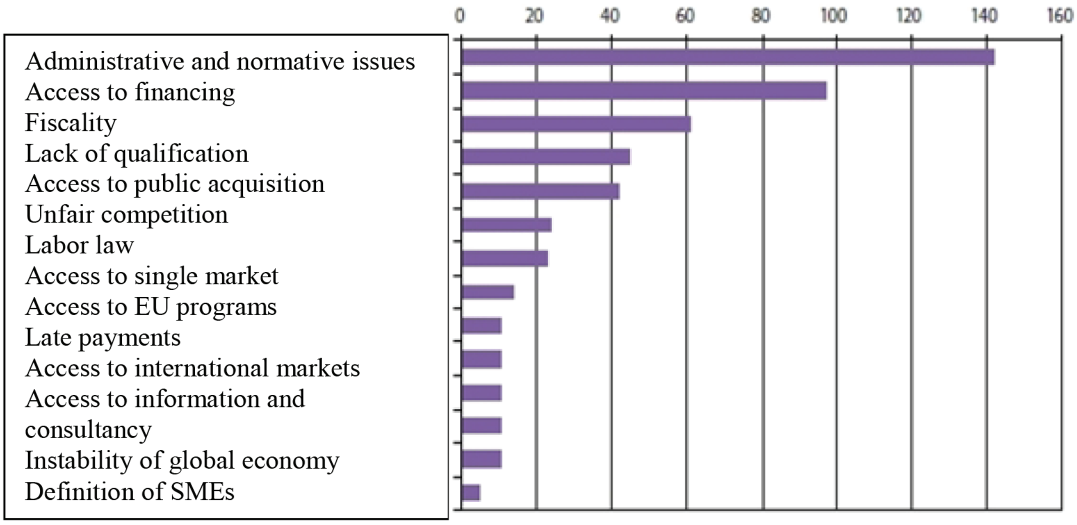


Figure 4. Report regarding the results of public consultancy for the Small Business Act

We therefore note that the main challenge identified by SMEs is represented by the administrative tasks, followed by the access to funding criteria, given that no bank loans and no structural funds are longer a safe financial source, partly because of the risks involved in returning the debt, and on the other hand the amount of their contribution or bureaucratic complexity, difficult to cover. Neither access to international markets nor access to consultancy represents no more, according to European Commission studies, a risk for SMEs.

According to the Global entrepreneurship monitor, "societal perceptions of entrepreneurship include societal impressions about entrepreneurship as a career choice, whether entrepreneurs are afforded high status and whether they receive positive media attention. This assesses the visibility and attractiveness of entrepreneurship. Positive views on these measures assist in making entrepreneurship more attractive within the community and therefore influence the willingness of individuals to become entrepreneurs" (GEM, 2013, 2012).

REFERENCES

1. Andreeva, Maria. (2009) Entrepreneurial Environment and Entrepreneurial activities of the small and medium businesses in Bulgaria, online: http://fbm.uni-ruse.bg/jei/Issue-9-2009/6.pdf.

2. Ahmad, Nadim; Seymore, Richard. Defining entrepreneurial activity. Definitions supporting frameworks for data collection, OECD, available online at http://www.oecd.org/std/business-stats/39651330.pdf.

3. Blanchflower, David. 2000 Self-employment in OECD Countries, Elsevier http://www.dartmouth.edu /~blnchflr/papers / sdarticle.pdf: LaborEconomics, not 7.

4. Casnocha, Ben. «My life at the beginning of business,» Capital Collection, Bucharest, 2011.

5. Cuervo, Alvaro; Ribeiro, Domingo; Roig, Salvador. (2005) Entrepreneurship: concepta, theory and perspective. Introduction, available online at: http://www.uv.es/ bcjauveg/ docs/ LibroCuervoRibeiroRoigIntroduction.pdf.

6. Dawson, Christopher; Henley, Andrew; Latreille, Paul; Why do individuals choose self-employment?, 2009.

7. Gallo, Carmine. «Steve Jobs. Innovation Secrets «Capital Collection Bucharest, 2011.

8. Gallup, Organization. (2010) Entrepreneurship in the EU and beyond, analitycal report, European Comission.

9. Klein, G. Peter. The Capitalist & the Entrepreneur. Essays on Organizations & Markets", (2010), Ludwig von Mises Institute.

10. Kuip van den, Isobel; Verheul, Ingrid. (2003) Early development of entrepreneurial qualities: the role of initial education, SCALES paper N200311, EIM Business & Policy Research.

11. Lamala, «Innovative organization: structure, learning and adaptation», Madrid, 2004.

12. Marchiş, Gabriela. (2011) Study regarding Romanian entrepreneurship. Euroeconomica 5(30).

13. McKernan, Signe Mary; Hal, Salzman. Self-employmentand economic mobility, Available at http://policy.rutgers.edu/faculty/salzman/1001164_Selfemployment.pdf.

14. Meager, Nigel; Martin, Rose; Charter, Emanuela. 2011 Skills for self-employment: evidence report http://www.ukces.org.uk/assets/ukces/docs/publications/evidence-report-31-skills-for 31 -self employment.pdf, Institute for Employment Studies.

15. On, Angela. (2011) Women entrepreneurship in Romania, online http://www.revecon.ro/articles/2011-2/2011-2-8.pdf.

16. Pânzaru, Stelian. (2013) Considerations of entrepreneurship and entrepreneurs. Current features of entrepreneurship in Romania. Review of General Management 17(1).

17. *** Business Dictionary.com, 2007-2009.

18. *** Post Privatization Foundation, 2012 Promotion of entrepreneurship as a key element for economic development, [pdf] available at http://www.postprivatizare.ro/ romana/wp-content/uploads/2012/10/Studiu -Antreprenoriat.pdf.

19. ***OECD (2012), Financing SMEs and entrepreneurs, 2012 year OECD scoreboard, OECD Publishing.

20. ***OECD (2013), Financing SMEs and entrepreneurs, 2013 year OECD scoreboard, OECD Publishing.

21. ***OECD (2010), High-growth enterprises. What governments can do to make a difference, OECD Publishing.

22. ***The White Chart of SMEs (2012, 2013), CNIPMMR, Sigma.
23. ***Generation Entrepreneur. The state of Global Youth Entrepreneurship, The Prince's Youth Business International (2013), Global Entrepreneurship Monitor, available online at : http://www.youthbusiness.org/wp-content/uploads/2013/09/GenerationEntrepreneur.pdf.
24. http://www.indexmundi.com/facts/indicators/SL.EMP.SELF.ZS.
25. http://data.worldbank.org/indicator/SL.EMP.SELF.ZS.

MOTIVARE VS DEMOTIVARE ÎN ÎNTREPRINDERILE ROMÂNEȘTI ÎN CONTEXTUL PROCESULUI DE INTEGRARE EUROPEANĂ

***DEMYEN Suzana**, dr., asist. univ.,*
Universitatea "Eftimie Murgu" din Reșița

The issue of motivation was discussed vastly starting from the earliest centuries, even more so in modern times, while the financial market failures and downgrading depression led to a growing inability of managers to motivate the employees accordingly. A growing trend among employees is represented by a desire to promote faster on the post, and to accede to a higher salary level. Young people, unlike traditional employees, are proving to be less patient to cross all hierarchical levels to reach a higher position.
Key words: material motivation, spiritual motivation, human resource management, wage JEL: M12

Problematica motivării a fost dezbătută în mod vast, începând încă din secole mai timpurii, cu atât mai mult în perioada modernă, în condițiile în care eșecurile de pe piața financiară și declasarea depresiunii au condus la o incapacitate crescândă a managerilor de a-și motiva în mod corespunzător angajații. Motivația nu este cu toate acestea privită doar ca un proces economic, latura psihologică fiind un aspect demn de menționat în dezbaterile referitoare la aceasta tematică. Începând cu impunerea consumarismului drept un aspect reprezentativ pentru societatea prezentă, nivelurile de motivare, mai ales în rândurile salariaților în general, dar și al indivizilor în contextul vieții de zi cu zi, au devenit cu atât mai greu de generalizat, cu cât asistăm la un mixaj al teoriilor motivaționale. Mai ales dintr-o analiză atentă a generațiilor tinere, constatăm că teoria X elaborată de McGregor dobândește o greutate tot mai mare în balanța atașamentului față de muncă, în vreme ce motivarea prin mijloace materiale și mai ales financiare pare a deveni singura barieră în calea emigrării, cultura organizațională și climatul organizațional nemaifiind suficiente pentru a determina generarea de performanță în rândul angajaților.

Fie că abordăm motivația drept un ansamblu de stări care determină individul să acționeze într-o anumită direcție, fie o definim drept un proces „de selecţie orientare şi menţinere a comportamentului uman, în funcţie de anumite nevoi şi aspiraţii" (Burduş, Căprărescu, 1999), sau un „ansamblu de factori dinamici care determină conduita unui individ" (Golu, 2002), aceasta rămâne „o stare interioară care antrenează individul în realizarea obiectivului" (Costea, 1994). Una dintre principalele idei care determină înțelegerea fundamentelor motivației este însăși existența unui scop (Craioveanu, 2006), precum și a unui "ansamblu de mobiluri, interese sau idealuri" (Dumitrescu, 1995). Abraham Maslow clasifica nevoile umane prin intermediul unei ierarhii organizate pe cinci niveluri, sub următoarea formă: nevoi de bază (primare, fiziologice, biologice), nevoie de securitate, nevoi de ordin social, nevoia de stimă - integrare-respect, nevoia de auto actualizare. O tendință tot mai accentuată în rândul angajaților este reprezentată de o dorință de a promova mai rapid pe post, precum și de a accede spre un nivel salarial superior. Tinerii, spre deosebire de angajații cu tradiție, se dovedesc mai puțin răbdători în a parcurge toate nivelurile ierarhice pentru a ajunge pe un post superior.

În accepţiunea lui F. Heider, este necesar ca managerii să "cunoască preferinţele angajaţilor pentru a-i putea situa pe o poziţie adecvată, de unde să recepţioneze motivaţia corespunzătoare" (T. Zorlenţan, E. Burduş, G. Căprărescu, „Mangementul organizaţiei", Editura Holding Reporter, Bucureşti, 1995, p.674). Constatăm aşadar că cei înclinaţi spre autocontrolul atribuirii interne sunt bine motivaţi şi nu au nevoie de ajutor extern

pentru a-şi ridica nivelul performanţei (şi aşa destul de bun). Pe de altă parte, angajații care preferă controlul altei persoane nu-şi pot antrena eforturile, aptitudinile şi abilităţile în scopul îmbunătăţirii rezultatelor, întrucât motivaţia este condiţionată de dificultatea sarcinii şi plăcerea de a o îndeplini.

Tipologia motivațiilor, întocmită de profesorii Nicolescu și Verboncu este prezentată după cum urmează:

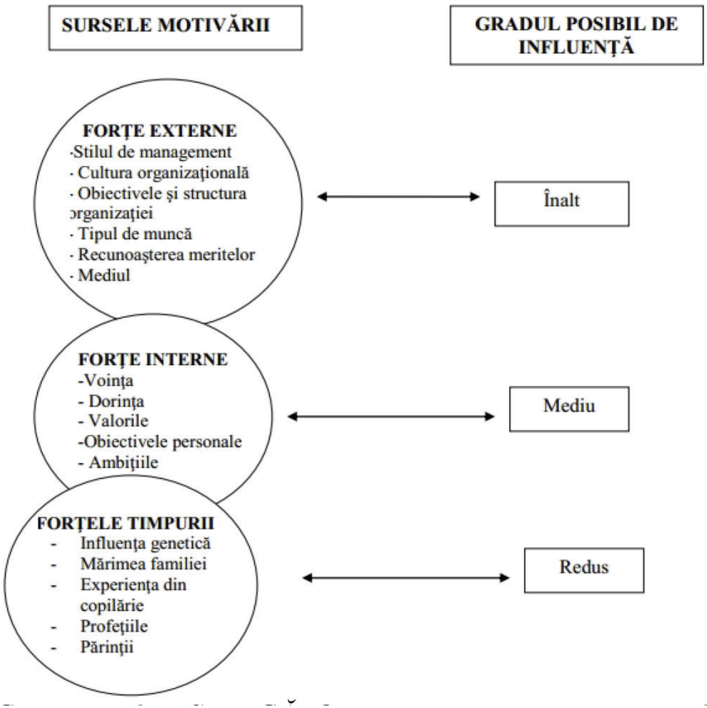


Figura 1. Motivarea în muncă

Sursa: VAGU, Paraschiv; STREGĂROIU, Ion. Motivarea în muncă: de la teorie la practică. Târgovişte: Editura Biblioteca, 2007, p. 48.

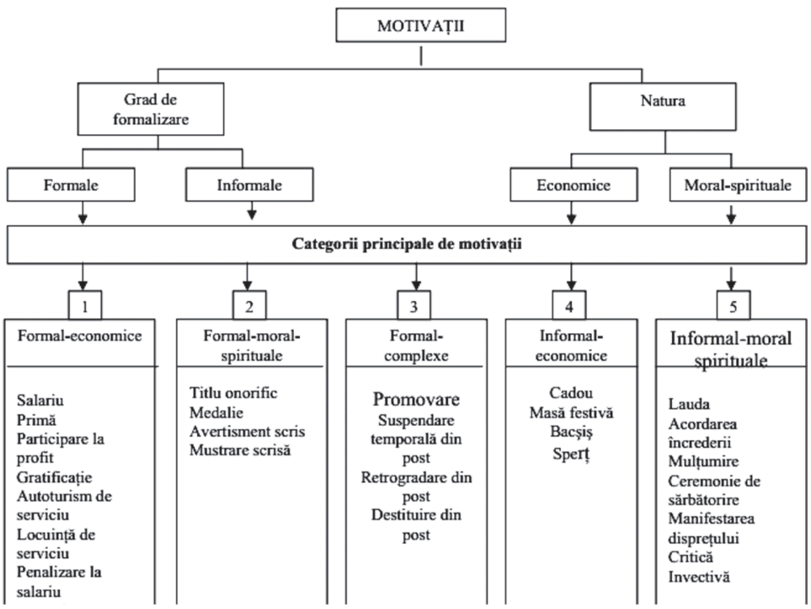


Figura 2. Tipurile de motivaţii

Sursa: Tabloul general al motivațiilor, Nicolescu, Verboncu

Motivarea economică vs motivarea spirituală

Analizând aceste două tipuri de motivare, putem delimita o serie de coordonate, precum:

1. Natura motivării economice constă în aplicarea unor tehnici ”clasice”, prin aplicarea unor instrumente economice, ce vizează satisfacerea nevoilor angajaților prin intermediul salariilor, bonusurilor, primelor – în cazul motivării pozitive, sau dimpotrivă, a penalizărilor în cazul motivărilor negative.

2. Motivarea economică este cea care condiționează, conform nivelurilor ierarhice, gradul de satisfacere al primelor două categorii enunțate de Maslow.

3. Motivarea economică, în special dacă ne referim la cea de ordin salarial, este cea care s-a impus în contextul depresiunii economice, motivarea spirituală fiind mai puțin vizată într-un cadrul în care pierderea locului de muncă a devenit un fenomen frecvent întâlnit, iar motivarea morală negativă de natura criticilor și retrogradărilor, a devenit din ce în ce mai prezentă, fiind încurajată și susținută de teama zilei de mâine, iminența unui colaps economic și nesiguranța privind faptul că o educație corespunzătoare ar putea garanta în mod implicit găsirea unui loc de muncă.

4. Pentru asigurarea unui nivel corespunzător al motivării de ordin moral, instrumentele luate în calcul de către manageri se bazează în primul rând pe stimularea încrederii acestora, atât în conducere, cât și în ei înșiși, laude și aprecieri, dar și mustrări sau critici, pe de altă parte.

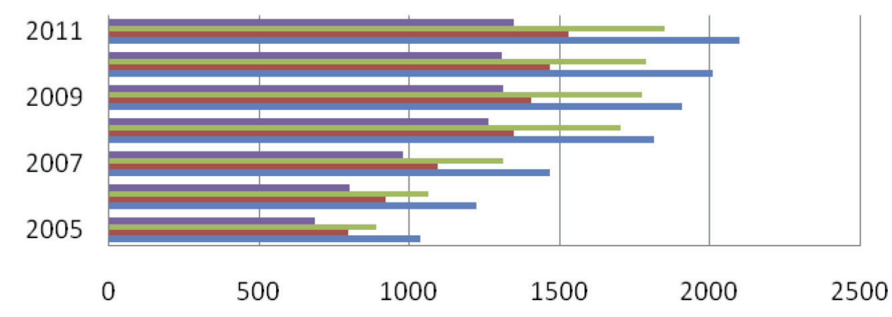
5. „Politica salarială constituie un instrument esenţial al managementului prin care se influenţează activitatea unei întreprinderi, întrucât prin intermediul motivării materiale indivizii pot fi cel mai bine stimulaţi şi antrenaţi în muncă”.

6. Conform ideilor enunțate de profesorii Nicolescu și Verboncu, cele două categorii de motivare sunt partajate în funcție de natura mijloacelor utilizate pentru motivarea angajaților.

7. Motivarea moral - spirituală are în vedere satisfacerea aspiraţiilor şi aşteptărilor de natură moral – spirituală, ce vizează în primul rând sistemul lor de valori, atitudinile, şi comportamentele salariaţilor.

Discutând despre motivarea prin intermediul salariului, în graficul de mai jos regăsim situația evoluției câștigurilor în intervalul 2005-2011, la nivelul României.

Câștig salarial nominal madiu brut și net lunar



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Feminin - salariu net	689	803	981	1264	1310	1308	1349
Feminin - salariu brut	891	1062	1312	1700	1775	1786	1848
Masculin - salariu net	796	922	1095	1348	1405	1466	1530
Masculin - salariu brut	1037	1222	1468	1814	1906	2007	2098

Figura 3. Câștig salarial nominal madiu brut și net lunar

Sursa: Anuarul Statistic al României, 2013

În intervalul aprilie-mai 2014 am realizat două focus grupuri la care au participat persoane cu vârsta cuprinsă între 20-30 de ani. Primul focus grup a fost format din 12 persoane angajate, active pe piața muncii, iar cel de-al doilea a fost format din 14 persoane neangajate.

Principalul obiectiv a fost acela de a determina atitudinea subiecților în ceea ce privește motivația și de a identifica principalele categorii de stimuli motivaționali. Răspunsurile acestora pot fi rezumate conform următoarelor diagrame, cu precizarea că fiecare dintre respondenți și-a putut exprima opțiunile prin intermediul a două dintre variantele de mai jos:

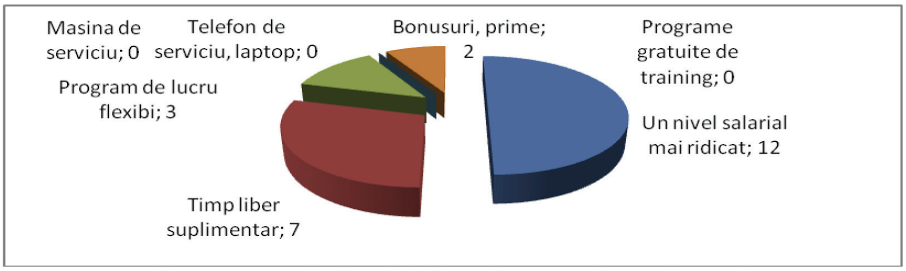


Figura 4. Instrumente motivaționale indicate de persoanele care lucrează
Sursa: interpretare proprie a autorului, în funcție de răspunsurile subiecților

Concluzia este aceea că motivarea salarială constituie principalul element ce ar îndemna angajații să presteze o muncă la un nivel mai ridicat de performanță, opțiunea a doua fiind timpul liber suplimentar, cel puțin în ceea ce privește persoanele care în prezent sunt angajate într-o activitate pe piața muncii. Pe de altă parte, opiniile celor care în prezent nu sunt angajați variază față de răspunsurile anterior menționate, cu atât mai mult cu cât ele includ și programele de training gratuite, precum și programul flexibil de lucru, într-un procent mult mai ridicat decât în cazul precedent. Motivarea salarială se menține la același nivel ca și anterior, fiind amintită în proporție de 100% de respondenți. Remarcăm în schimb faptul că în comparație cu celelalte opțiuni, mașina de serviciu, telefonul sau laptopul nu mai sunt privite ca avantaje declarate, așa cum apăreau în anii precedenți.

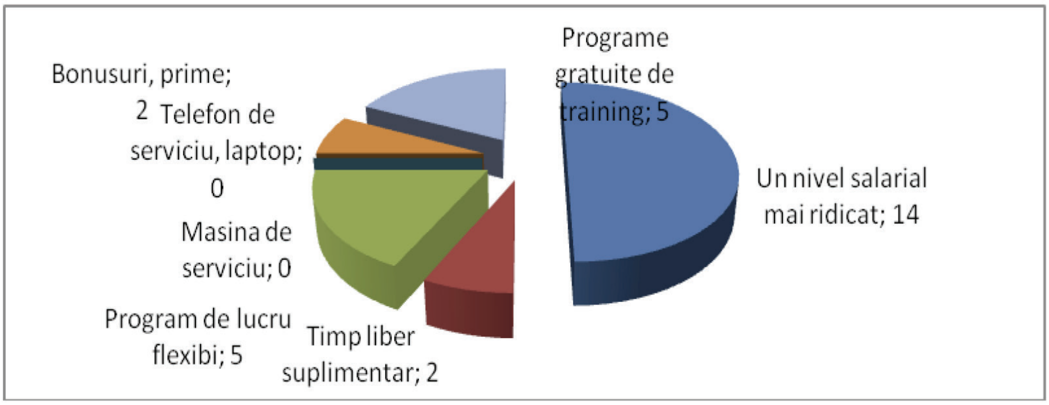


Figura 5. Instrumente motivaționale indicate de persoanele care nu lucrează
Sursa: interpretare proprie a autorului, în funcție de răspunsurile subiecților

BIBLIOGRAFIE

1. BURDUŞ, Eugen; CĂPRĂRESCU, Gheorghiţă. (1999) Fundamentele managementului organizaţiei. Bucureşti: Editura Economică.

2. COSTEA, Valeriu. (1994) Managementul în afaceri. Iaşi : Editura Gaudeamus.

3. DRUŢĂ, Florin. (1999) Motivaţia economică. Bucureşti: Editura Economică.
4. DUMITRESCU, Mihail. (1995) Introducere în management şi management general. Oradea: Editura Eurounion.
5. GOLU, Mihai. (2002) Bazele psihologiei generale. Bucureşti: Editura Universitară.
6. NICOLESCU, O; VERBONCU, I. Fundamentele managementului organizaţiei, Editura Economică, Bucureşti.
7. VERBONCU, I. et al (2013) Management. Eficienta. Eficacitate. Performanta, Bucuresti: Editura Economica.
8. Žaneta, Rylkováa; Werner, Bernatíka. Performance measurement and management in Czech enterprises Procedia - Social and Behavioral Sciences 110 (2014) 961 – 968.
9. Carta alba a IMM-urilor/The White Book of SME'S, 2013, National Council of Private Small and Medium Sized Enterprises.
10. Anuarul Statistic al României, Institutul National de Statistică, 2012.

КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

БАЛАБАНОВА Наталья *, канд. наук, доцент,*
Мариупольский Государственный Университет

The paper investigates the concept of «economic security», highlights the factors that affect the country's economic security. A systematic assessment of the performance of the economy in terms of the key processes that reflect the essence of economic security is conducted.

Key words: economic security, criteria for assessing the economic security, indicators of economic security, a mecanism of ensure economic security.

Важнейшим элементом безопасности любого государства является экономическая безопасность, которая представляет собой обеспечение устойчивого экономического развития страны и состояние защищенности от внутренних и внешних угроз. Понятие, проблемы экономической безопасности, механизмы ее формирования и обеспечения являются объектом научных исследований таких ученых как Власюк А. С. [1], Геец В. М. [2], Губский Б. В. [3], Мунтиян В. И. [5], Новикова О. Ф. [6]. Однако, несмотря на значительное освещение авторами вопросов теоретического и научно-методологического обоснования проблематики экономической безопасности, возникает необходимость изучения индикаторов и критериев, которые позволяют оценить состояние экономики с точки зрения наиболее важных процессов, отражающих суть экономической безопасности.

В настоящее время обеспечение экономической безопасности Украины базируется на основе Закона Украины «Об основах национальной безопасности Украины» от 19.06.2003 № 964-IV, который определяет основы государственной политики, направленной на защиту национальный интересов и гарантирование в Украине безопасности личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз во всех сферах жизнедеятельности [8].

На государственном уровне под экономической безопасностью понимается сложная многофакторная категория, которая обеспечивает устойчивость ко внешним и внутренним угрозам и характеризует способность национальной экономики к расширенному воспроизводству на различных уровнях [7].

Мунтиян В. И. определяет экономическую безопасность «как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз» [5].

Другое определение предлагает Геец В. М., трактуя экономическую безопасность государства как общенациональный комплекс мероприятий, направленных на постоянное и стабильное развитие экономики государства, что предполагает механизм противодействия внутренним и внешним угрозам

[2].

В тоже время, под экономической безопасностью подразумевают соответствующее состояние экономики, при котором обеспечивается устойчивый экономический рост, эффективное удовлетворение экономических потребностей, защита национальных интересов государства на национальном и международном уровне [1].

Таким образом, в самом общем виде понятие экономической безопасности означает возможность и готовность экономики обеспечить достойные условия жизни и развития личности, социально-экономическую и военно-политическую стабильность общества и государства, противостоять влиянию внутренних и внешних угроз и является материальной основой национальной безопасности в целом и всех её составляющих.

Экономическую безопасность можно рассматривать с трех позиций:

во-первых, как состояние, означающее наличие таких научно-технических, природно-экономических условий и профессиональной подготовленности населения, которые обеспечивают эффективное функционирование производства и конкурентную способность его продукции;

во-вторых, экономическая безопасность предполагает реальную деятельность общества по поддержанию и наращиванию условий прогрессивного развития экономики как с точки зрения роста ВВП, так и с точки зрения его качественной структуры;

в-третьих, экономическая безопасность выступает как многофакторная и разно уровневая категория, сущность которой может быть раскрыта на основе анализа многих экономических факторов, критериев и показателей [9].

Критерием оценки экономической безопасности могут выступать реальные статические показатели, на основании которых осуществляется оценка состояния экономики страны с точки зрения обеспечения ее устойчивого развития.

Критериальная оценка безопасности включает в себя оценки:

– ресурсного потенциала и возможностей его развития;

– уровня эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствия уровню в наиболее развитых и передовых странах, а также уровню, при котором угрозы внутреннего и внешнего характера сводятся к минимуму;

– конкурентоспособности экономики;

– целостности территорий и экономического пространства;

– суверенитета, независимости и возможности противостояния внешним угрозам;

– социальной стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов [4].

При этом, в процессе оценки экономической безопасности важное значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения, т. е. предельные количественные величины, превышение которых вызывает неблагоприятные тенденции в экономике страны и препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства.

Согласно Методике расчета уровня экономической безопасности Украины [7], утвержденной Указом Министерства экономики Украины, основные индикаторы и их пороговые значения состояния макроэкономической безопасности Украины систематизированы в таблице 1.

Таблица 1

Индикаторы и пороговые значения индикаторов макроэкономической безопасности

Индикаторы макроэкономической безопасности	Пороговые значения
Уровень «тенезации» экономики, % к ВВП	не более 30
Отношение объемов ВВП к среднему значению в странах ЕС, %	не менее 75

Отношение объемов ВВП на душу населения к среднему значению по странам ЕС, %	не менее 50
Отношение объёмов ВВП на душу населения к среднемировому значению, %	не менее 100
Валовое нагромождение основного каптала по отношению к ВВП, %	не менее 25
Изменение запасов материальных оборотных средств, % к ВВП	–1,5 до +1,5
Отношение сальдо платежного баланса к ВВП, %	от –1 до +1
Отношение темпов роста продуктивности труда к темпам роста заработной платы, раз	не менее 1
Удельный вес имеющихся доходов нефинансовых корпораций в валовых имеющихся доходах, %	не менее 14–15
Удельный вес сектора общегосударственного управления в имеющихся доходах, %	не более 20

Источник: [7]

Следует отметить, что показатели экономической безопасности и их пороговые значения важно рассматривать в динамике с точки зрения необходимости выявления закономерностей и тенденций их развития.

Результаты проведенных расчётов по предложенным индикаторам с целью выявления динамики их изменений представлены в таблице 2.

Таблица 2

Индикаторы и пороговые значения индикаторов макроэкономической безопасности Украины, 2008-2012 гг.

Индикаторы макроэкономической безопасности	Год		
	2008	2010	2012
Уровень «тенезации» экономики, % к ВВП	34	38	34
Отношение объемов ВВП к среднему значению в странах ЕС, %	27	23,5	30
Отношение объемов ВВП на душу населения к среднему значению по странам ЕС, %	11,3	9,3	10,5
Отношение объёмов ВВП на душу населения к среднемировому значению, %	42,5	32,3	37,5
Валовое нагромождение основного капитала по отношению к ВВП, %	28	18,3	18,9
Изменение запасов материальных оборотных средств, % к ВВП	1,5	0,34	0,17
Отношение сальдо платежного баланса к ВВП, %	-2,5	3,6	-2,4
Отношение темпов роста производительности труда к темпам роста заработной платы, раз	2,5	1,6	0,5

Согласно полученным данным, по подавляющему большинству показателей Украина находится за пределами пороговых значений макроэкономической безопасности. Лишь величина изменения запасов материальных оборотных средств по отношению к валовому внутреннему продукту удовлетворяет указанным критериям. Конечно, полученные результаты в полной мере не отображают сложившуюся ситуацию, но обусловливают необходимость акцентирования внимания на показателях макроэкономической стабильности.

Макроэкономической целью любого государства является обеспечение его экономического роста, статистическим выражением которого является валовый внутренний продукт как обобщающий показатель стоимости всего объема конечного производства товаров и услуг в экономике за определенный период. Анализ ВВП Украины за двенадцатилетний период позволяет сделать вывод о наличии положительной тенденции, которая характеризуется ежегодным (в среднем за анализируемый период) приростом, что составляет 19% (рис.1).

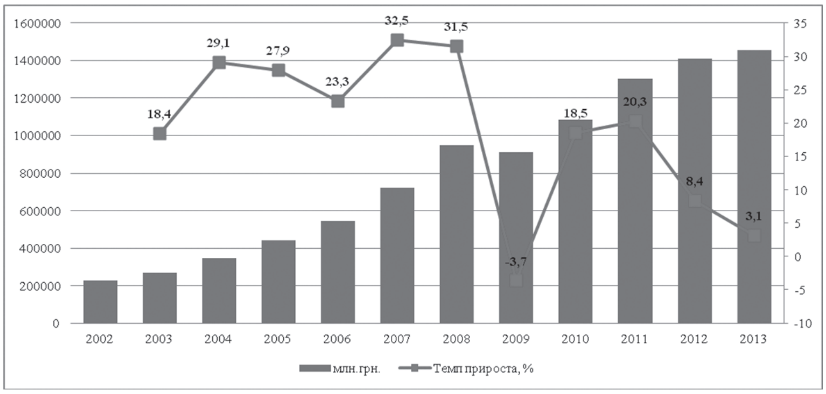


Рисунок. 1. Динамика ВВП Украины и темпов его прироста, 2002-2013 гг.

Интеграция Украины в европейское пространство основывается на Маастрихтских критериях, которые относятся к макроэкономическим. При этом, сравнение показателей экономической динамики Украины и стран Европейского Союза, позволяет сделать вывод о значительной диспропорции, что, прежде всего, проявляется в отличиях значений показателя ВВП на душу населения (рис.2).

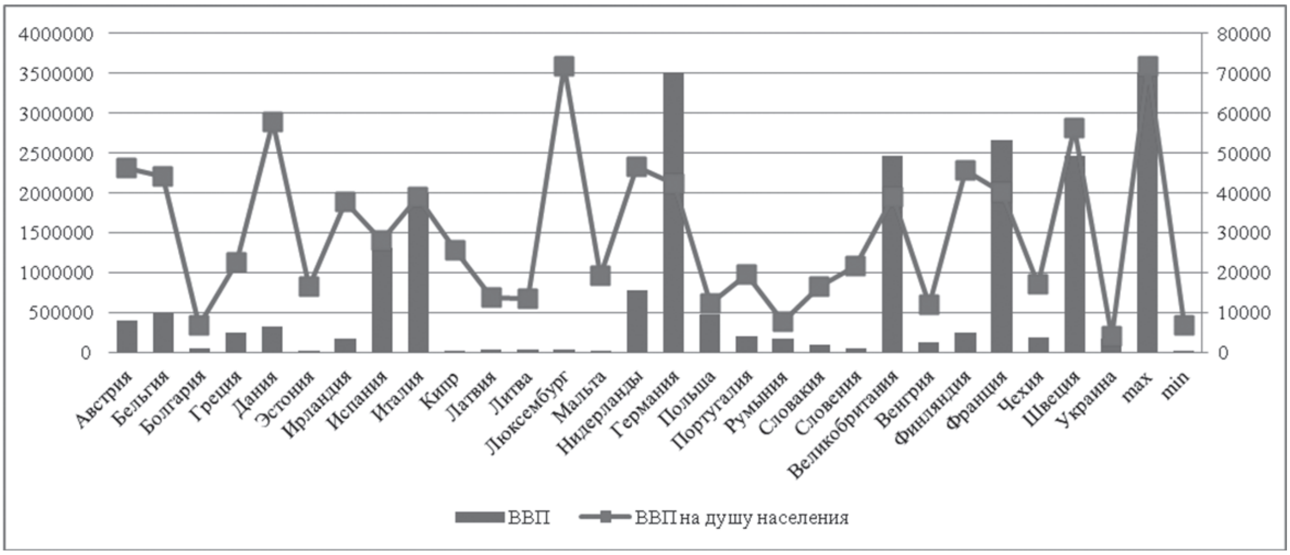


Рисунок 2. ВВП на душу населения Украины и стран Европейского Союза, 2012 г. ($ США).

Диспропорция между уровнем ВВП на душу населения в ЕС и Украиной характеризуется соотношением 7,8:1 при среднем значении по объединению 30343,6 $ США и 3870,4 $ США в Украине. При этом следует отметить, что для большинства стран ЕС характерен уровень ВВП на душу населения более низкий, чем средний по объединению, в частности в Латвии, Литве, Польше и Румынии он не достигает половины (45,3; 44,6; 40,5 та 25,5%).

Таким образом, неудовлетворительное состояние отдельных составляющих экономической безопасности Украины обуславливают потребность в формировании эффективного механизма ее обеспечения, что, в частности, должно выражаться в разработке действенной стратегии экономической безопасности, определении приоритетности национальных экономических интересов, угроз и степени их влияния на экономические процессы и создании единого подхода к определению индикаторов и критериев экономической безопасности страны.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Власюк, О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку: наукова доповідь / О. С. Власюк. – К. : Нац. Ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України, 2008. – 48 с.
2. Геєць, В. М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Геєць, В. М.; Кизим, М. О.; Клебанова, Т. С.; Черняк, О. І. та ін.; За ред. Геєця, В. М.: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.
3. Губський, Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення [Текст] / Б. В. Губський. — К. : Укрархбудінформ, 2001. — 121 с.
4. Кутукова, Е. С. Критерии и индикаторы экономической безопасности: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sworld.com.ua/simpoz2/68.pdf.
5. Мунтіян, В. І. Теоретичні засади економічної безпеки // Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: Матеріали Круглого столу (Київ, 1 листопада 2000 р.) / Рада національної безпеки і оборони України, національний ін-т українсько-російських відносин – К., 2001. – С. 53-57.
6. Новікова, О. Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення: [монографія] / О. Ф. Новікова; Р. В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2006. – 408 с.
7. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України та з питань Європейської інтеграції від 02.03.2007 №60: [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://ukraine.uapravo.net/ data2008/base27/ ukr27878/index.htm.
8. Про основи національної безпеки України. Закон України від 19.06.2003 № 964-IV: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
9. Тяпкин, М. Ю. Понятия и критерии экономической безопасности государства: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://agps-2006.narod.ru/konf/2005/sb-2005/sec-1-05/17.1.05.pdf.

ДОСТУПНОСТЬ И ИНФОРМАТИВНОСТЬ КАК КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ПОЛИТИКЕ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТСКИМИ АТТРАКТОРАМИ

БОГОЛЮБОВ Валерий, *доцент экон. наук, проф.,*
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет
БОГОЛЮБОВА Светлана, *доцент экон. наук, проф.,*
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет

The article discusses the role of tourist attractors and their properties, which should be managed, various aspects in the management of tourist attractors. It is the primary conclusion to a different approach to the formation of an information base of the attractors, which takes into account the different social groups of tourists.

Key words: tourist attractor, management tourist attractors, accessibility, informative, users of tourism services.

Современный туризм представляет собой глубокое социальное явление в жизни мирового сообщества и является своего рода инструментом познания и ознакомления с достижениями человеческого разума[1, 2].

Нас окружает огромное разнообразие мест, пространств, культурных объектов, которые выступают объектами привлекательности и, в той или иной степени, представляют интерес для потенциального туриста. Некоторые из них наиболее популярны и составляют список всемирно известных международных достопримечательностей (например, Ниагарский водопад, музей мадам Тюссо, Эйфелева башня, Сидней Опера Хаус, Статуя свободы и т.д.) Менее известные, но регионально значимые объекты туристской привлекательности охватывают аналогичное множество природных и антропологических объектов: дома знаменитостей, археологические останки, пейзажи, инженерные достижения, спортивные площадки, музеи, арт-галереи.

На сегодняшний день для обозначения объектов туристского интереса введен термин «туристский аттрактор», под которым понимается комплекс объектов, расположенных на определенной территории, обладающих различными свойствами, которые представляют интерес для туристов и, на этой основе, формируют цели посещения объектов привлекательности [2].

В качестве туристского аттрактора могут выступать как материальные, так и нематериальные объекты и явления: памятники истории и культуры, отдельные объекты инфраструктуры туризма, имидж территории, культура, традиции народов, белые ночи, северное сияние, извержение вулкана и другое. На основе свойств того или иного аттрактора турист делает выбор в пользу той или иной дестинации.

На сегодняшний день остается спорным вопрос относительно того, что более эффективный и специализированный менеджмент дестинации может быть достигнут благодаря фокусировке внимания на туристских аттракторах как на объектах управления. Но современные исследователи всё чаще приходят к выводу о том, что за основу менеджмента дестинации следует принимать, в первую очередь, управление объектами туристской привлекательности, поскольку их существование обусловливает возникновение и развитие туристской деятельности в регионе.

Наглядным примером того, насколько важно уделять должное внимание менеджменту туристских аттракторов, служит всемирно известный Стоунхендж, наследие Кельтов, который является объектом исследований в отношении данной проблематики в Англии. Значительные успехи в управлении данным объектом были достигнуты благодаря созданию нового туристского центра, расположенного под землей, с целью защиты окружающей среды и подземных дорожек, чтобы обеспечить доступ к древнему и знаменитому памятнику.

В 1984 г. памятник не был обеспечен достаточным количеством объяснений и описаний, вокруг было крайне неорганизованное пространство для продажи путеводителей и сувенирной продукции, а также для организации питания посетителей.

Опрос посетителей летом 1984 г. показал их неудовлетворенность относительно посещения объекта. Стоунхендж оказался последним в рейтинге 13 ключевых исторических достопримечательностей Великобритании. 30% опрошенных оценили свой визит как «удовлетворительно» вместо «очень понравилось». Ответы опрошенных подтверждали, что неудовлетворенность туристов обусловлена, в первую очередь, отсутствием достаточного количества информации.

Таким образом, Комиссией по историческим строениям и памятникам архитектуры было рекомендовано сформировать программу управления данным объектом с целью повышения степени удовлетворенности посетителей. Было решено, что мегалитическое сооружение следует сохранить в центре внимания посетителей, но широкое пространство вокруг памятника должно иметь неограниченный доступ для посетителей и способствовать лучшему восприятию места. На некотором расстоянии от памятника, предполагалось расположить информационный центр для посетителей.

Доступность, информативность и безопасность были отмечены как ключевые направления в политике управления объектом.

Посетители должны быть информированы любыми способами о свойствах и назначении того или иного аттрактора. Важность и значимость потребности туриста в информации следует отметить как в отношении выбора им аттрактора, так и в отношении степени его удовлетворенности выбранным аттрактором. Для того, чтобы свойства аттрактора не только поддерживали, но и усиливали интерес туристов необходимо выполнение ряда условий: физическая привлекательность и оформление местности, наличие развлечений и форм проведения досуга посетителей, соблюдение норм и нормативов

при проектировании и эксплуатации рекреационных территорий, защита окружающей среды от наносимого вреда, четкая символика, направленная на отражение цели аттрактора, социально-культурная значимость аттрактора.

Важным элементом, оказывающим влияние на степень удовлетворенности туриста и, безусловно, на управление аттракторами является цена. Так, в штатах Австралии на аттракторы культурно-познавательного туризма (музеи, галереи искусств, объекты культурно-исторического наследия и т.д.) средняя стоимость посещения снижена, в то время на таких территориях как Квинслэнд и Северные регионы, где средняя стоимость посещения аттрактора выше, количество объектов туристского посещения значительно меньше. Здесь хотелось бы обратить внимание на существующие сложности в формировании ценовой политики на использование в туристских целяхтого или иного аттрактора, поскольку необходимо оценить первоначальные и последующие инвестиции в объект для поддержания и выявления новых свойств аттрактора, внедрению дополнительных объектов развлечения вблизи или на территории аттрактора в противовес вероятностному увеличению прибыли от его эксплуатации.

Здесь уместно вспомнить модель Ганна в соответствии с которой аттракторы, где нет четко выраженного ядра, ограниченные условия восприятия объекта или низкий уровень сервиса, посетителями будут расцениваться как неудовлетворительные. Хороший туристский аттрактор с точки зрения подхода Кантера, это тот, который понятен общественности, имеет ясную концепцию, где возможна организация различных видов деятельности, сопутствующих аттрактору. Более того, физические элементы, содержащиеся в аттрактивном комплексе, должны быть отличны друг от друга и эстетически привлекательны и безопасны.

Аттракторы воспринимаются по-разному разными социально-демографическими группами: у школьников – с образовательно-познавательной точки зрения, у работников культуры – с профессиональной, у людей с высоким интеллектуальным уровнем – по-своему, с низким – совсем по-другому.

Поэтому любая информация об аттракторе должна быть ориентирована на конкретного потребителя. В данной статье мы не даем рекомендации, каким образом должна быть построена информация для школьников, профессионалов, интеллектуалов. Однако, полагаем что информация должна быть различной для разных категорий потребителей, что также повысит привлекательность аттрактора.

Причем интерес к аттрактору зависит от множества факторов (например, уровня интеллекта, изменения моды, которую довольно-таки трудно прогнозировать и предвидеть), на которые необходимо сразу реагировать и изменять маркетинг, в том числе рекламный и даже менеджмент впечатлений [3, 4]. Иными словами, информационная база должна быть достаточно гибкой, адаптивной к изменяющимся потребностям и интересам общества, доступной для каждого потребителя туристских услуг.

Таким образом, чтобы эффективно управлять аттракторами, необходимо преодолеть сформированный стереотип на аттракторы и их свойства, которые одинаково воспринимаются различными категориями потребителей, необходимо, чтобы в качестве базовых принципов управления туристскими аттракторами выступали доступность и информативность. Это в свою очередь позволит осознать роль аттракторов в системе туризма, объяснить колебания туристского спроса на те или иные объекты, повысить степень удовлетворенности туристов.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Боголюбов, В. С. Экономика туризма. учебное пособие для студ. учреждений выс. проф. образования / В. С. Боголюбов; В. П. Орловская. -4-е изд., перераб. И доп. - М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 192.

2. Боголюбова, С. А. Планирование и развитие туризма: учебник. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011. С.12-15.

3. Боголюбова, С. А.; Боголюбов В. С. Аттрактивность рекреационных территорий (на примере Северо-Запада России). Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 1. С. 206-209.

4. Джозеф Пайн, Б.; Джеймс, Х. Гилмор. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый

бизнес – сцена: М.: Издательство «Вильямс», 2005. 171 с.
5. Кузнец, А. Образ новой экономики: экономика инноваций, экономика интеллекта, экономика впечатлений – Электронный ресурс – : URL: http://www.ldpu.org.ua/ rus/liberalism/48879bda30376/ (дата обращения: 20.10.2013).

GLOBAL REGIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

BULATOVA Elena*, др., проф.*
Mariupol State University Ukraine

The article examines characteristic features of the modern integration processes at both global and regional levels.
Key words: global integration, regional integration, regionalization, regional trade agreements

Modern international economic integration is being simultaneously developed on both global and regional levels. Formation and development of regionalization in the context of global development is an issue taking up a remarkable place in economic research [5, 7, 14-16, 19-21, 23]. Since regionalization processes apart from being enhanced in the modern worldwide practice also acquire new qualitative features, the role and importance of regional components in the global integration process as well as their nature and influence on formation of a unified global environment require further research.

Regionalization of international relations and active development of international economic integration in general caused new global features to appear in the process of regionalism development. Emergence of supranational institutions enables regions to act as independent actors in the system of contemporary international relations as well as to counteract to the negative influence of globalization; that is why regionalization of international relations leads to the worldwide regionalism [5, p.9]. "Regionalism that is becoming global" [6, c.5], in turn, is a logical result of the policy carried out by the states, regardless of their level of development, regional economic integration becoming a part of this regionalism. All this is a background for defining global regionalization of the world economy as an objective process of forming a new multi-system configuration of the world economic environment. The major system elements of this environment are regions whose formation depends on the nature of integration interaction, while the logic of economic convergence within the regions determines the nature of global integration in general.

Internationalization of economic relations that arose on a territorial basis led to development of regional economic integration as a complex process which involves primarily countries with an approximate level of economic development. Development of regional integration promotes greater interdependence between integrating countries, which in turn stimulates the processes of globalization since the territories of these countries form a single economic space – territorially limited globalization. At the same time, liberalization of economic relations implemented within those units becomes part of the global liberalization process. Regional integration is linked to intensification of globalization and the transient nature of global politics, and therefore, regionalism becomes a prominent feature of the global economy [7, p.487] and serves as an essential and logical phase of globalization.

Regionalization of the world economy is exercised through operation of integration associations that are active agents of globalization and form positive and negative features (poles) of globalization. From this point of view regional integration supplements globalization [9, p.13], so regionalization and globalization cannot be considered as opposite processes since they are interdependent, interrelated and complementary.

Regional integration associations that currently exist in the world are at different stages of growth and development and are based on the use of various models and forms of operation, and thus there is a unique opportunity to study regional component of integration development in its qualitative diversity that arises in global integration. The classical scheme of regional economic integration suggested by B. Balassa provides for gradual transition to deeper forms of interaction between the states-parties through the following

specific forms: free trade area, customs union, common market, economic union, economic and monetary union, full integration. However, the analysis of the regional integration processes has determined that most of the existing associations that exercise integrative interaction at the level of free trade area are not aimed at further integration. This applies particularly to concluding regional trade agreements on establishment of free trade areas by states that do not have common borders and do not (or not necessarily) plan to transit to other forms of further integration. An important feature of regional agreements concluded in recent years is the fact that regardless of being formalized as agreements on free trade areas, the contents of these agreements are much wider. There is a noticeable tendency for regional agreements to include provisions that are aimed at liberalization of trade relations through reduction of trade barriers, as well as those concerning investment, competition policy, government procurement, intellectual property, electronic commerce, and rules regulating labor market and environment issues. In fact, in certain integration associations of the world where the type of agreement relates to the customs union, the common external tariff is established at once (omitting the free trade area stage); customs union regime is actually applied with considerable precautions and exceptions.

Development of regional economic integration proves that formation of supranational institutions that would ensure regulation of integration association is a challenging task. States entering into an agreement of this kind abandon certain regulatory functions and transfer them to the supranational level rather reluctantly, preferring a more «soft» forms of regional integration, which involve deepening liberalization, promoting further harmonization of trade and economic cooperation, and creating an interstate economic space that is rapidly developing under conditions of deep global integration. Thus, «hard» forms of regional integration development that provide for appropriate authority to be transferred from nation-states to supranational institutions are rapidly substituted by "soft" forms of regional in the new global integration environment leading to formation of a global space. The latter forms are based on a specific combination of elements of customs union, common market, economic union considering specific interests of each country involved in the process of regional economic integration. This approach to integration interaction allows each member-state of the association to develop integrative ties with other countries that don't belong to that association. Formation of those international economic spaces does not in fact separate them within the world economy. It is consistent with the logic of open regionalism as opposed to systems created on the principle of closed regionalism.

The main objective factor of integration is ensuring better conditions for the use of scarce resources. After World War II regional integration associations faced the task of unifying primarily industrial resources. With the development of productive forces the focus was shifted towards the best use of technological resources. Currently, the top problem is the one of the optimal use of information resources.

Strengthening and deepening of globalization and emergence of its new quality features led to a new wave of regionalization of the world economy by the end of the 1980s [1]. It could be described by both quantitative and qualitative changes occurring due to diversification of the organizational forms and models of integration processes. Regional trade agreements (RTAs) have become a major dominant and possibly irreversible trend in the development of the multilateral trading system [2]. Regional economic integration itself is increasingly viewed through regional trade agreements aimed at application of various ways of approving (planning) intestate coordination of trade, fiscal, and monetary policy [3].

In historical perspective, global trade relations have never been homogeneous; they have possessed certain regional features for many centuries [4, p. 48-51]. With the development of bilateral trade and economic interactions, multilateral relations started gradually being spread within a certain region. In the second half of the 20th century trade and economic relations among states deepened, becoming long-term and including traditional trade in goods, as well as trade in services, foreign investment, settlement of intellectual property issues and regulatory regimes. These trends reflected the growth of integration in the world economy as a logical continuation of the process of internationalization. Within the framework of some regional integration agreements the development of regional integration has become more efficient as compared with multilateral mechanism for regulating trade and economic cooperation.

Rapid spread of regional trade agreements over the recent years has not been caused exclusively by liberalization of tariff regulation in intraregional trade. New features have emerged in the development of regional integration. First, countries are increasingly trying to make RTAs central objectives of national trade

policies due to the fact that multilateral mechanism of WTO is unable to regulate trade relations. Second, RTAs have become more sophisticated and complex; in many cases they are setting certain regulatory regimes that go beyond the rules of the multilateral mechanism. Third, conclusion of regional agreements between key developing countries indicated strengthening of «South-South» type of cooperation. Fourth, the number of trans-regional RTAs in the total number of regional agreements is increasing significantly.

The World Bank experts distinguish several stages in the development of regionalism processes [4, p.51-54]. The first wave of regionalism is associated with the process of continental integration between the countries of Western Europe in 1950-1960ss. During this period GATT experienced expansion along with tariff reductions first within the Dillon Round (1960-1961) and later under the Kennedy Round (1964-1967). Overall, 7 regional trade agreements of intraregional nature were signed over those years. In 1970-1979, the number of enacted RTAs (notified and not notified) was equal to 28; twenty of those acquired interregional character for the first time. The second wave of regionalism swept over the countries of Europe, as well as over the countries of North and South America, Asia and Africa. During 1980-1999, some 177 regional trade agreements were enacted worldwide; nearly 60 % of them were of interregional character. Developing countries started participating actively in the development of regional and interregional integration. During the Uruguay Round (1986-1994) regional integration processes strengthened; the participants directed their efforts on issues of trade and economic cooperation, including trade in services and intellectual property both at the regional level and within the multilateral regulatory mechanism. A record number of regional trade agreements (241) were signed during the first ten years of the new century. It constituted just over half of the total number of RTAs existing since 1950. ¾ of all agreements concluded during that period account for interregional integration initiatives. The highest activeness in their development was detected in the countries of East Asia (15 regional and 31 interregional agreements), Europe (17 regional and 26 interregional agreements), South America (3 regional and 28 interregional agreements).

The world economy witnessed simultaneous participation of several countries in regional trade agreements which overlap each other creating a comprehensive and complex mechanism of interaction, as well as intensifying competition between several trade regimes. Today, almost all WTO members are members of at least one regional agreement (except Mongolia). On average, each WTO member-state accounts for 12 preferential trade agreements (for comparison - in the early 1990s a WTO member-state participated on average in two regional agreements). It should be noted that the process of monitoring and statistical review of regional trade agreements is being complicated by several factors. Regional trade agreements cover both goods and services. However, statistical database formed by the WTO considers separately trade agreements relating to trade in goods and those relating to trade in services. Thus, the total number of regional trade agreements is greatly exaggerated. The database also recognizes accession to the existing agreements as a separate new regional agreement. Besides, it is important that not all regional agreements are notified in the WTO (it is especially true of integration agreements concluded by developing countries), despite the fact that they are valid and are being implemented. Also, if countries entering into regional trade agreements are not WTO members, then such an agreement is not included in the global statistics, so we can assume that the number of regional trade agreements concluded in the world is much higher than the one officially declared by the WTO.

In addition to the quantitative changes, qualitative modifications in the nature of agreements on regional integration are observed as follows [8, p.17 -21]:

1. This applies to the transition to an open model of regional integration; its development is aimed at promoting international trade rather than establishing control over the trade and economic cooperation (as is typical of endogenous regional development concept under the concept of the old regionalism);
2. Regional trade agreements, along with the reduction of tariffs and quotas, define the mechanism for reducing other barriers, which will contribute to the development of deep integration that requires extensive political measures beyond traditional trade policy (as it was done in the European Union);
3. Trade blocs are actively emerging on the global economic arena; they unite countries with different levels of social and economic development and income, but acting as equal partners within the signed regional trade agreements of "North-South" type (this process originated from the conclusion of an agreement on the establishment of the North American Free Trade Area);

4. The number of regional trade agreements concluded between distant countries is growing; their cooperation is based on the principles of strategic partnership which is not necessarily associated with the factor of geographical proximity and common borders.

WTO classifies regional agreements on the following grounds [4, p.54 -59]:

– level of the member-states' development (regional agreements between developed countries only – agreements of the "North-North" type, regional agreements between developing countries only – agreements of the "South-South" type, agreements between developed and developing countries – agreements of the "North-South" type);

– geographical coverage (intraregional and interregional agreements within one or more regions);

– type of agreement (bilateral regional agreements, multilateral regional agreements or agreements between regional blocs);

– degree of market integration (free trade area, customs union) and objects of coverage (goods, services, investment, regulatory policy).

The scope of regional trade agreements extends beyond regional borders, giving them features of interregional ones. It should be emphasized that the term of "preferential trade agreements" (PTAs) and "regional trade agreements" (RTAs) in economic studies used interchangeably, and the term of "regionalism" is used to describe the expansion of regional integration initiatives. Since most regional agreements existing in the world have moved beyond a single region, the use of the descriptive word "regional" is something rather conventional and traditional. It is believed that the use of this feature fully implies the description of a specific region of the world economy according to the integration approach.

The following tendencies can be determined in the process of RTAs development. On the one hand, the number of bilateral regional agreements being integrated into multilateral agreements is growing; on the other hand, the existing regional blocs are developing regional integration on behalf of their member-states.

With the spread of the practice to conclude regional trade agreements between countries that do not belong to the same region, the opportunities to create free trade areas have increased greatly. It has occurred due to the fact that these areas are aimed at developing liberal conditions for access to the market of another state-party to the agreement and are not limited by availability of common borders, which is true for creation of the customs unions. Moreover, formation of free trade areas allows a country to participate simultaneously in several integration entities.

Cross-country participation in several regional trade agreements has created conditions for the development of a fundamentally new phenomenon in the world economy - continental and transcontinental vectors of international regional integration. Empirical data indicate that only one third of regional trade agreements (146 agreements) in the global economy have been concluded between the countries located in a particular region, the remaining agreements (which constitute 2/3 of the total number) are actually aimed at the development of continental and transcontinental relations on the basis of integration, mainly in the form of free trade areas. The choice of this particular form of regional integration is quite logical because its creation requires less coordination of foreign policy since the mechanism of customs regulations in relation to third countries remains the same. Moreover, its creation does not depend directly on the territorial location of the partner countries, which forms the basis for transcontinental trade cooperation.

The development of continental and transcontinental integration is a real mechanism of formation of a multipolar world in the global environment. On the one hand, we observe dissemination of general ideas and principles of international economic development. On the other hand, we experience intensification in the development of various forms of social and economic growth of the world regions the world, and preservation of cultural features within interstate economic space. Unification of the countries and regions with intense mutual integration is carried out within the space which is based on the deepening of regional, continental and transcontinental integration. It is logical that the formation of continental and transcontinental vectors of regional integration is based on the European, North American and Asia-Pacific models which are the most powerful ones among modern regional integration models.

To sum it all up, it should be emphasized that regionalization has become an undisputed fact of the modern globalized world. Moreover, the development of new forms of regional economic interaction is being

implemented regardless of the geographical factor of territorial proximity. Thus, we can determine two qualitative features of the development of the modern world economy: homogeneous and heterogeneous. According to the tendency, an integrated system is being formed in the world economy. It is a system with a certain set of elements (regions of the world) that develop sustainable economic relations (homogeneous feature). However, differentiation of existing regional groupings is occurring along with this process (heterogeneous feature). Simultaneous development of these two contradictory traits results in intensification of the controversial character of globalization which implies strengthening of the interpenetration of different social and economic systems and creating new supranational unions that, in their turn, increase the fragmentation of the world economy through deepening the asymmetry of the states' development.

Modern world is experiencing a new process of regional restructuring of the global space associated with global regionalization. And thus, the following mechanisms require further studies: institutional development of global regionalization (procedural rules regulating this process on behalf of supranational institutions), functional development (expanding and deepening cooperation within the framework of regional integration entities existing in the world economy), and integration development (development of the forms of regional integrative interaction on continental and intercontinental basis).

REFERENCES

1. Breslin, S. New regionalism(s) in the global political economy. Conceptual understanding in historical perspective / S. Breslin; R. Higgott // Asia Europe Journal. – 2003. – No1. – P.167-182.

2. Crawford, Jo-Ann; Fiorentino Roberto, V. The changing landscape of regional trade agreements / by Jo-Ann Crawford and Roberto V. Fiorentino. – Geneva: World Trade Organization,2005. – 33 p.

3. Mukhopadhyay, K.; Thomassin, P. Economic and Environmental Impact of Free Trade in East and South East Asia/ Kakali, Mukhopadhyay; Paul, J. Thomassin. – New York: Springer Science+Business Media B. V., 2010. – 209p.

4. World Trade Report 2011. The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence. – Geneva: WTO Publications, 2011. - 251p.

5. Дергачев, В. А. Регионоведение: [уч. пособие] / В. А. Дергачев; Л. Б. Вардомский. – [2е изд., перераб. и доп.] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519с.

6. Спартак, А. Современный регионализм / А. Спартак // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – №1. – С.3-15.

7. Цивилизационная структура современного мира: В 3 т. – т.1: Глобальные трансформации современности/ под ред. Ю. Н. Пахомова; Ю. В. Павленко. – К.: Наукова думка, 2006. – 685 с.

8. Шифф, М.; Уинтерс, Л. – Региональная интеграция и развитие / Морис, Шифф; Л. Алан, Уинтерс ; Пер. с англ.;Всемирный банк. – М.: Издательство «Весь мир», 2005. – 376с.

9. Шишков, Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 8. – С.3-20.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

МИТЮШКИНА Кристина*, канд. экон. наук, доцент*
Мариупольский Государственный Университет

The article researches the place and role of energy security in the country's national security. Highlights the key components and the threat to energy security of the state; analyzed its impact on economic development. Directions of improvement of energy policy as the main tool enhancing energy security had proposed.

Key words: energy security, energy system, energy strategy, dependence on energy imports.

На современном этапе развития экономики происходит процесс активного становления взаимозависимого мирового хозяйства со своими автономными механизмами: новыми схемами управления транснациональными корпорациями, новейшими финансовыми технологиями, ликвидацией барьеров на пути трансграничного перемещения товаров, капитала и услуг. Однако использование преимуществ глобализации порождает не только положительные последствия, но и ряд рисков для национальных экономик. Безопасность экономического развития особенно важна для стран, которые находятся в процессе перехода к рыночной экономике. Одно из ведущих мест среди глобальных проблем человечества занимает проблема обеспечения энергетической безопасности. Глобальность современных рынков основных видов энергоносителей влияет на возможность обеспечения энергетической безопасности, повышение уровня которой, в современных условиях, усилиями отдельных стран осуществить практически невозможно.

Исследованию проблем, связанных с обеспечением национальной экономической безопасности было уделено достаточно внимания в работах таких специалистов, как В. Г. Андрийчук; И. Ф. Бинько; А. Г. Белорус; А. Ф. Белов; З. С. Варналий; А. С. Власюк; А. М. Гончаренко; Б. В. Губский; М. М. Ермошенко; Я. А. Жалило; Е. М. Лисицын; А. И. Мокий; В. И. Мунтиян; С. И. Пирожков; М. Л. Рубанец; А. С. Филипенко; Г. Г. Шестопалов; В. Т. Шлемко; А. П. Янишевский и др. Влиянию современных процессов глобализации на состояние и развитие базовых рынков, в том числе рынков энергетических ресурсов, посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых, среди которых А. Павленко; М. Гнидый, З. Луцишин; Ю. Макогон; Г. Черниченко; А. Власюк; Д. Прейгер; И. Корнилов; В. Микитенко; Н. Байков; В. Полякова; П. Сергеева; А. Телегина; Г. Безмельницина; И. Александрова и других.

Несмотря на достаточную изученность вопросов формирования энергобезопасности страны в современных глобальных условиях, проблемы ее укрепления, структурирования в системе национальной экономической безопасности в условиях глобализации мирового хозяйства, требуют соответствующих дальнейших исследований и разработки научно-практических рекомендаций.

Одной из важных составляющих национальной безопасности, необходимым условием обеспечения устойчивого развития государства является энергетическая безопасность. Под энергетической безопасностью следует понимать способность государства, в лице органов управления, обеспечить конечных потребителей энергией в необходимом объеме и надлежащего качества в обычных условиях, а также во время действия дестабилизирующих факторов (чрезвычайных ситуаций) внутреннего или внешнего характера, в пределах гарантированного покрытия минимального объема важнейших потребностей страны, отдельных ее районов, городов, поселков или объектов в топливно-энергетических ресурсах.

Характер энергетической политики Украины на современном этапе определяется теми возможностями и угрозами, которые сформировались в ее энергетическом комплексе. Поскольку под энергетическим комплексом понимается совокупность подсистем генерации, поставки и потребления энергии, а также соответствующей инфраструктуры, то при определении возможностей и угроз, влияющих на энергетическую политику, целесообразно оценить особенности всех подсистем отечественного энергетического комплекса.

По своим природно-географическим характеристикам энергетический комплекс Украины характеризуется достаточно низким объемом разведанных запасов нефти и природного газа по сравнению с значительным количеством угольных ресурсов (табл.1) [1, 2]:

Таблица 1

Динамика объемов запасов энергоресурсов в Украине, 2000-2012 гг.

Вид Ресурса	Год								
	2000	2003	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
нефть, млн.т	53,9	53,9	53,9	53,9	53,9	53,9	53,9	53,9	53,9
природный газ, млрд. м3	1121,3	1121,3	1121,3	1104,4	1104,4	1104,4	1104,4	1104,4	1104,4
уголь, млн. т	34153,0	34153,0	34153,0	33873,0	33873,0	33873,0	33873,0	33873,0	33873,0

Несмотря на низкую энергетическую ценность угля, запасы последнего обеспечивают 93,9% совокупного запаса энергетических полезных ископаемых в Украине в нефтяном эквиваленте. При этом запасы нефти и природного газа незначительны. Также стоит заметить, что по данным BP plc и информационного подразделения Министерства энергетики США объемы резервов ископаемых энергоресурсов, которыми обладает Украина, имеют тенденцию к незначительному сокращению (за исключением запасов нефти) в результате их использования и отсутствия активных геологических поисковых работ, которые бы позволили расширить энергетическую базу украинской экономики.

Кратность запасов углеводородного сырья (рис. 1), указывает на быстрое исчерпание тех незначительных залежей нефти и природного газа, которыми располагает Украина даже при отсутствии увеличения объемов их добычи по сравнению с его текущим уровнем. Так, вероятным является исчерпание имеющихся (разведанных и доказанных) запасов нефти уже через 13 лет, природного газа через 56 лет, а менее энергетически ценного угля должно хватить более чем на 430 лет.

То есть, имеет место с одной стороны недостаточная эффективность геологоразведочной деятельности, а с другой - неэффективное использование имеющихся природных запасов, при котором более 60% нефти и более 20% угля теряется при добыче вследствие недостаточного уровня технического оснащения энэрго-добывающих предприятий [3].

Украинский энергетический комплекс продолжает концентрироваться преимущественно на таких первичных углеводородах, собственная ресурсная база которых ограничена и, которые являются опасными для окружающей среды.

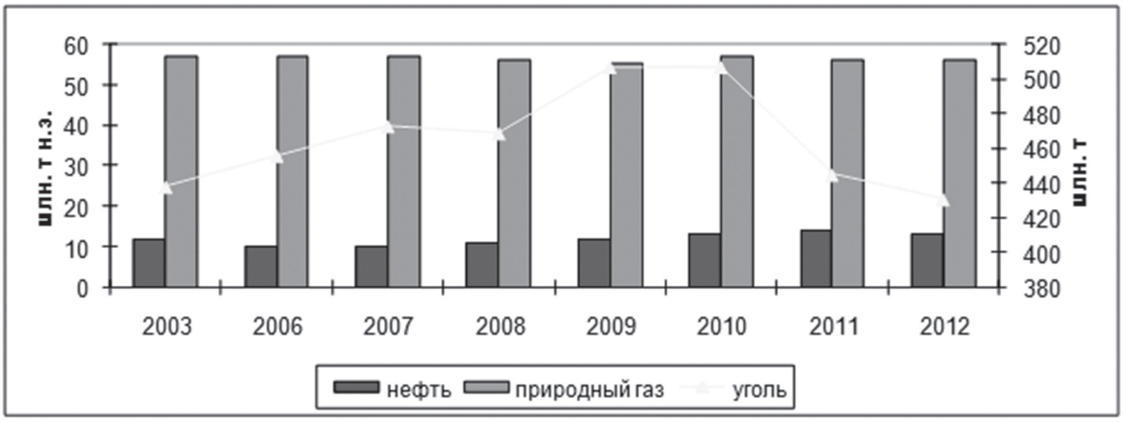


Рисунок 1. Кратность запасов первичных энергетических ресурсов Украины, лет

В результате для удовлетворения потребностей национальной экономики недостаточность собственных источников традиционных энергоресурсов и слишком медленный переход к использованию энергии из возобновляемых источников заставляет Украину прибегать к импорту нефти и природного газа в значительных объемах. Так, по данным ЮНКТАД в 2012 году Украина импортировала ПЭР на

сумму 26,2 млрд. долл. США (таблица 2), что составило 30,9% ее совокупного товарного импорта [4]. То есть около трети украинского импорта составляют именно энергоносители, тогда как в ЕС-27 доля углеводородов в товарном импорте (при подобной недостаточной обеспеченности собственными энергоресурсами) составляла лишь 17,3%.

Таблица 2

Динамика импортной квоты энергетических ресурсов Украины

Показатель	2000	2003	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Импорт ПЭР, млрд. дол.	6	7,86	12,71	15,92	22,83	14,64	19,6	28,61	26,19
ВВП, млрд. дол.	31,26	50,13	107,75	142,72	179,99	117,23	136,42	163,42	176,31
Импортная квота, %	19,19	15,68	11,80	11,15	12,68	12,49	14,37	17,51	14,85

Итак, по расчетам таблицы 2, можно сделать вывод о том, что в отличие от показателей энергоемкости и энергоэффективности, которые имеют хоть и медленную и все же положительную тенденцию, показатель импортной квоты крайне нестабилен.

Наибольший удельный вес в импорте энергоресурсов в Украину приходится на природный газ (54,55% импорта ПЭР в 2012 г.), а также нефть и нефтепродукты (34,78%). И если доля природного газа в течение 1997-2012 гг. существенно сократилась (с 69,05%), то доля нефти и нефтепродуктов, напротив, выросла по сравнению с 22,90% в 1997г.

Прогнозные данные основных индикаторов энергобезопасности Украины свидетельствуют о том, что вместе с увеличением энергоэффективности национальной экономики будет расти и импортная квота, при этом энергоемкость, в ближайшей перспективе, существенно не изменится. В таких условиях, возникает необходимость внедрения новой, более эффективной энергетической политики, которая будет способствовать усилению энергобезопасности страны. Так, мировые прогнозы указывают, что в будущем ожидается значительное увеличение потребления газа и нефти во всех регионах мира. Увеличение спроса на эти товары может привести к росту его цены. Поэтому для Украины очень важно увеличение собственной добычи этих энергоносителей, а также внедрение более широкого использования возобновляемых энергоресурсов (особенно нетрадиционных). Учитывая прогнозное увеличение спроса на уголь в промышленно развитых и развивающихся странах, следует рассмотреть перспективы увеличения добычи этого энергоносителя для экспортных поставок.

Уменьшение избыточной зависимости Украины от импорта энергоносителей можно достичь путем осуществления комплекса мероприятий по следующим трем направлениям: внедрение энергосберегающих технологий; наращивание собственной добычи энергоресурсов; диверсификация внешних источников поступления энергоресурсов.

В контексте обеспечения экономической безопасности, были приняты некоторые усовершенствования государственной энергетической политики Украины, которые нашли отражение в Энергетической стратегии Украины до 2030 года [5]. Данная стратегия направлена на развитие энергетического комплекса Украины в целом и его отдельных элементов, выделенных по типам энергоресурсов. Ключевыми целями данной стратегии стали:

– создание условий для постоянного и качественного удовлетворения спроса на энергетические продукты;

– определение путей и создание условий для безопасного, надежного и устойчивого функционирования энергетики и ее максимально эффективного развития;

– обеспечение энергетической безопасности государства;

– уменьшение техногенной нагрузки на окружающую среду и обеспечение гражданской защиты в сфере техногенной безопасности топливно-энергетического комплекса;

– снижение удельных затрат в производстве и использовании энергоресурсов за счет рационального их потребления, внедрение энергосберегающих технологий и оборудования, рационализации структуры общественного производства и снижение удельного веса энергоемких технологий;

– интеграция Объединенной энергосистемы Украины в европейскую энергосистему с последовательным увеличением экспорта электроэнергии, укрепление позиций Украины как транзитного государства нефти и газа.

Так, для повышения уровня энергетической безопасности Украины в рамках Государственной энергетической стратегии до 2030, разработаны мероприятия энергетической политики, а именно: внедрение энергосберегающих технологий, наращивание собственной добычи энергоресурсов, диверсификация внешних источников поступления энергоресурсов, развитие инновационных энерготехнологий, увеличение производства энергии из возобновляемых источников в 2 раза и другие.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. BP Statistical Review of World Energy 2013 [Electronic resource]. – London: BP Publications, 2013. – 45 p. // BP [Official website]. – URL: http://www.bp.com.

2. Key world energy statistics [Electronic resource]. – Paris: IEA Publications, 2013. – 82 p. // International energy agency [Official website]. – URL: http://www.iea.org/ textbase/nppdf/free/2013/ Key_Stats_2013.pdf.

3. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку мінерально-сировинної бази України на період до 2030 року : від 21.04.2011 № 3268-VI [Електронний документ] : за станом на 10 червня 2012 р. / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/3268-17.

4. Офіційний сайт : United Nations Conference on Trade and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org.

5. Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2030 року [Електронний ресурс] : Розпорядження Кабінету міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145-р : за станом на 15 березня 2006 р. / Кабінет міністрів України. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/145-2006-р.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

МИХАЙЛОВ Олег*, аспирант,*
Мариупольский Государственный Университет

The article dwells on the current approaches to defining the regional strategies of TNCs in the context of global integration

Ключевые слова: глобализация, регионализация, Триада, транснациональные корпорации (ТНК).

Современный этап мирового развития характеризуется динамичным углублением процессов интеграции политической, экономической, культурной жизни стран мира. В широкое употребление вошел термин глобализация как характеристика формирования единого планетарного общества.

Очевиден тот факт, что глобализация затрагивает все аспекты социально-экономической жизни практически всех стран мира и этот процесс объективный и необратимый.

На рубеже текущего и минувшего столетий усилились методологические и теоретические подходы в изучении деятельности ТНК на региональном и глобальном уровне. Это характерно для работ зарубежных и отечественных ученых: А. Ругмана; А. Веберке; Р. Гроссе; Дж. Даннинга; Р. Кеохейна; С. Хантигтона; Г. Фишера и др., а также Д. Лукьяненко; С. Пахомова; Л. Градобитовой; М. Делягина; В. Иноземцева; Т. Исаченко; А. Мовсеян; С. Перегудова; Е. Примакова и др.

Целью данной статьи является исследование региональных стратегий ТНК на данном этапе развития глобальной экономики, изменение инструментов влияния и усиления факторов воздействия ТНК на развитие процессов регионализации и глобализации.

Развитие процессов глобализации в современном мире обусловило ужесточение методов конкурентной борьбы, вследствие чего усиливается необходимость всестороннего исследования проблем,

связанных с формированием конкурентоспособности фирм, разработкой стратегий поведения на мировом рынке. Сегодня крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК) и целые отрасли (например, телекоммуникации, электроника, автомобилестроение, авиация) развиваются на основе глобальной конкурентной стратегии. Распространению глобальной стратегии способствует бурное развитие информационных технологий, либерализация рынков.

Относительно небольшое количество многонациональных предприятий (МНП) приходится большая часть торговли и инвестиций в мире. Действительно, на самые 500 ТНК приходится более 90% мирового объема прямых иностранных инвестиций (ПИИ), и они сами проводят около половины мировой торговли [4].

Тем не менее, по мнению А. Ругмана, большинство из этих фирм не «глобальные» компании, в том смысле, что имеют широкое и глубокое проникновение на внешних рынках по всему миру. Крупнейшие ТНК имеют преимущество продаж в пределах их «домашних» расположений с «триады», а именно в Северной Америки, Европейского Союза (ЕС) или Азии. Это новый взгляд на «глобализацию», который значительно отличается от обычного [4].

По утверждению Пахомова, С. Ю., для успеха региональной экономической интеграции страна-лидер должна иметь достаточное количество транснациональных корпораций, «ведь именно они обладают теми сетевыми структурами, в нынешнем мире имеют тот уровень конкурентоспособности, отвечающей современным глобальным критериям» [2, с. 180].

При этом следует заметить, что доминирование иностранных ТНК над национальными негативно влияет на экономику страны. Ведь ТНК всегда будут способствовать развитию именно стране происхождения, так как там они не только благоприятный инвестиционный климат, но и защиту со стороны государства, кроме того именно там сосредоточены и развитая инфраструктура, и высококвалифицированная рабочая сила.

А. Ругман, считает, что на практике большинство ТНК для обеспечения своей конкурентоспособности в значительной степени опираются на специфические преимущества компании, находящихся в пределах определенного региона.

Все большее количество ТНК работает на региональном уровне. По утверждению А. Ругмана, региональную стратегию следует рассматривать как эффективную корпоративную ответ на несколько вызовов [6]:

– Значительные требования к обработке внутренней информации филиалами, которые имеют целью разработку последовательной региональной стратегии;

– Различия между предпочтениями потребителей различных регионов в зависимости от уровня экономического развития, культурно обусловленных преимуществ и т.д .;

– Жесткие требования юридического характера в пределах определенного регионального кластера относительно поведения фирмы;

– Региональные соглашения о сотрудничестве, которые обычно сдвигают регулирующий орган на региональный уровень, создают необходимость выделения ресурсов фирмы для мониторинга и управления отношений на этом уровне.

В проведенном Ругманом и Вербеке исследовании было обнаружено, что 320 из 380 фирм осуществляют более 50% своих продаж в их родном регионе Триады [5]. 25 ТНК оказались бирегиональнимы, доля их продаж в своем регионе составила менее 50%, но на еще один регион Триады приходилось более 20% продаж. И только 9 ТНК оказались глобальными, с менее чем 50% продаж в их родном регионе и более 20% от объема продаж в каждом регионе Триады [5].

Согласно отчету ЮНКТАД «Топ 100 нефинансовых ТНК мира по объему зарубежных активов» в 2012 году, например, ТНК ЕС, такие как Suez (63% внутрирегиональных продаж); Vodafone (88,4%) и Volvo (96,0%), по распределению продаж очевидно «европейские» ТНК более двух третей бизнеса находится в пределах европейского континента. Другими примерами ТНК, действующих в пределах своего региона, могут быть ABB (98,0%); BHP Billiton (92,6%).

По данным отчета 20 крупнейших ТНК по доле зарубежных к общему объему продаж в основном происходят из небольших открытых экономик, таких как Канада, Австралия и Швейцария, или являют-

ся членами ЕС (Финляндия, Франция, Великобритания, Германия и Швеция). ТНК США в основном не характеризуются высокой долей иностранных продаж, неудивительно, учитывая огромный размер внутреннего рынка Соединенных Штатов.

Однако, список крупнейших транснациональных корпораций по доле зарубежных к общему объему продаж, может замаскировать очень важный момент. В то время как эти ТНК осуществляют большинство своих продаж за пределами своей страны, многие из них все-таки действуют на региональном, а не глобальном уровне, так как имеют большую долю своих зарубежных продаж в пределах своего регионального рынка. Так в основном европейские ТНК осуществляют свои иностранные продажи в Европе (как правило, в 15 «старых» членов ЕС), ТНК Канады и Соединенных Штатов - в пределах региона НАФТА, азиатско-тихоокеанские ТНК - в пределах азиатско-тихоокеанского региона, включая Австралию.

Большие торговые корпорации, как правило, еще более монорегиональным. ТНК Соединенных Штатов в сфере розничной торговли, такие как Wal-Mart Stores, Sears Holdings в основном имеют североамериканский рынок сбыта. Wal-Mart Stores имеет только 10% своих магазинов и 6% своих доходов за пределами НАФТА региона. Тем не менее, Wal-Mart является крупнейшей транснациональной корпорацией розничной сферы.

Carrefour - ТНК Франции насчитывает около 15130 магазинов в Европе, Бразилии, Аргентине, Северной Африке и Азии. Однако, только 26% от выручки Carrefour поступают извне Европы. Carrefour должна быть проанализирована на европейском, региональном уровне, это не организация, добившаяся глобального корпоративного успеха.

По мере глобализации операций ТНК ослабевает связь между конкурентными преимуществами всей корпорации и конкурентоспособностью страны базирования материнской компании. ТНК все больше используют глобальные конкурентные преимущества.

На современном этапе стратегия транснациональных корпораций характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. Проявляется, в частности, тенденция к распространению инновационной активности транснациональных корпораций, которая ранее базировалась в материнских фирмах, в принимающие страны.

Происходит это путем создания в других странах научно-исследовательских центров и технологических парков, а также поглощение местных фирм с высоким инновационным потенциалом. По данным международной статистики удельный вес инноваций, приходящихся на зарубежные филиалы транснациональных корпораций, постоянно растет.

Главная особенность современного этапа развития ТНК заключается в постепенной трансформации их в глобально функционирующие компании, пытающиеся преодолеть растущую степень неопределенности и турбулентный характер международной предпринимательской среды. На рубеже XX-XXI вв. произошли определенные технологические изменения и организационные нововведения в деятельности ТНК. ТНК становятся менее громоздкими, более гибкими и маневренными.

В современных условиях материнские компании остаются центром производственно-хозяйственной деятельности ТНК, но место иностранных дочерних фирм и филиалов меняется. Повышается роль зарубежных дочерних компаний и филиалов ТНК в создании и содержании общекорпоративных конкурентных преимуществ: в принимающих странах активно осуществляется продвижение брендов, используются местные нематериальные активы, идет разработка инновационных товаров и услуг.

Глобализация, быстрое внедрение новых технологий, изменения в образе жизни, поведении и мотивации потребителей приводят к формированию новых рынков, обострение конкуренции между крупнейшими компаниями за сферы влияния и попыткам крупнейших ТНК ограничить конкуренцию, а также к усилению регулирования международной конкуренции на государственном и межгосударственном уровне.

ТНК достаточно широко используют различные методы недобросовестной конкуренции и ограничительной деловой практики. К ним, в частности, относятся: установление контроля над деятельно-

стью конкурента с целью прекращения этой деятельности; злоупотребление господствующим положением на рынке; навязывание дискриминационных коммерческих условий; ценовой сговор; негласный раздел рынков; создание картелей; распространение ложной информации о конкурентах; заимствования торговых марок, копирование (имитация) продуктов конкурентов; нарушение условий лицензионных соглашений; экономический шпионаж.

В настоящее время очень большое значение для конкурентоспособности промышленных ТНК имеет разработка и вывод на рынок новых товаров и услуг. Нововведения и способность к их внедрению становятся важнейшим условием долгосрочной конкурентоспособности международных компаний. В формирующейся глобальной экономике достаточно важным для международной конкурентоспособности компаний является доступ к глобальным источникам знаний и инноваций.

Характерными тенденциями в сфере инноваций является большая открытость компаний в рамках межфирменной кооперации в сфере науки и технологий, а также перенос значительной части исследований в зарубежные страны. Все большее распространение получает практика поглощения крупнейшими ТНК компаний, обладающих инновационным продуктом или технологией. Тем не менее, решающий вклад в обеспечение инновациями ТНК вносят материнские компании.

На сегодня многие из крупнейших транснациональных корпораций мира имеют ограниченный географический распределение своих продаж. Учитывая то, что для глобального успеха в конкурентной борьбе большое значение имеет эффективная деятельность на рынке, необходимо исследовать стратегии принятия решений ТНК с учетом уровней управления и особенностей продукта продажи.

Стратегии ТНК, многие ученые относят к «глобальных», на самом деле более логично отнести к региональным на основе парадигмы разделения глобальной экономики на регионы Триады - Северной Америки (США, НАФТА), Европы (ЕС) и Азии (Япония, Китай).

Наиболее эффективными стратегиями ТНК на данном этапе развития мирового хозяйства по мнению автора статьи является стратегии инновационного направления, которые реализуются путем слияний и поглощений (СиП) и создания стратегических альянсов.

В условиях глобальной экономики слияния и поглощения становятся ключевым источником конкурентной силы компании за счет возможности быстрого формирования инвестиционного портфеля из локальных активов в различных государствах, получения новых источников сырья и новых стадий производственного процесса, освоения новых рынков.

Слияния и поглощения, прежде всего трансграничные, нацелены на: достижение конкурентных преимуществ за счет объединения финансовых, научно-технических и трудовых ресурсов фирм-участниц и получения на этой основе синергетического эффекта; на достижение эффекта экономии за счет масштаба производства; доступа на новые рынки; диверсификацию производства; использование новых активов, особенно нематериальных (таких, как ноу-хау, торговых марок, организационных знаний) и т. п.

По оценке экспертов ЮНКТАД, за последние годы стоимость международных СиП выросла более чем в восемь раз (880 млрд. дол. в 2009 г. против около 100 млрд. дол. в 1987 г.).

Известно, что корпорации могут расширить свою деятельность двумя способами:

– путем слияния с другой компанией или поглощения ее;

– путем организации соответствующего сбыта самостоятельно.

Второй способ на сегодняшний момент большинством ТНК рассматривается как менее эффективный, так как проще купить уже существующий бизнес в принятой стране, если он соответствует необходимым параметрам, чем с нуля создавать новый.

Целью СиП служит достижение синергетического эффекта (получение одной корпорацией дополнительной стоимости в результате покупки другой корпорации), или воплощение правила «2 + 2 = 5». Таким образом, акционеры обеих компаний получают выгоду от поглощения, поскольку стоимость объединенной компании превышает суммарную стоимость двух отдельных компаний и диверсификация, производимая компанией А путем покупки компании Б, оказывается экономически более целесообразной, чем покупка рядовым акционером акций компаний А и Б.

Можно выделить четыре основных вида положительного синергетического эффекта СиП:

– совершенствование стратегии маркетинга и усиление рыночных позиций компании увеличивает доход;

– экономия за счет эффекта масштаба приводит к снижению затрат;

– снижение налогов имеет место в случае, когда корпорация-покупатель может вычесть убытки приобретенной компании из своей налогооблагаемой прибыли;

Исключительно важным инструментом повышения конкурентоспособности ТНК межфирменные стратегические альянсы, позволяющие получить доступ к инновациям партнера по альянсу, объединить научный и технологический потенциал, ускорить процесс внедрения в производство результатов НИОКР, снизить затраты и разделить риски освоения производства и сбыта новых сложных наукоемких изделий. Вывод альянсов представляет собой один из наиболее быстрых и дешевых путей повышения конкурентоспособности и реализации глобальных конкурентных стратегий ТНК. Стратегические альянсы позволяют каждой из участвующих ТНК повысить конкурентоспособность за счет достижения долгосрочных целей, оптимизации использования ресурсов и минимизации транзакционных издержек. Международные стратегические альянсы позволяют ТНК быстро реагировать на потребности рынка, ускорить коммерциализацию технологий, лучше использовать различные системы менеджмента. Большие ТНК все чаще образуют стратегические альянсы для получения глобальных инновационных конкурентных преимуществ.

Компания «Дженерал Моторс» через созданные ею совместные предприятия (СП) получает из Японии для сборки на рынках Канады, Западной Европы, Южной Африки и Австралии коробку передач и задний мост. Бразилия используется как производитель двигателей малой мощности для американских и европейских рынков компании «Форд».

Одним из мотивов соглашения, заключенного японской ТНК «Мицубиси Моторс» с южнокорейской «Хёнде Моторс» о производстве и сбыте серии дешевых моделей автомобилей, было предотвращение возможного подобного соглашения между конкурентами. Сдерживание японского автомобильного проникновения на рынок США явилось одной из причин организации СП «Дженерал Моторс» - «Тойота».

Создание разветвленной сети МСА может использоваться как альтернатива вертикально интегрированной компании, как механизм власти для усиления эффективного воздействия на рынок посредством контроля крупных ТНК через более мелкие фирмы над производственно-распределительным циклом из одного центра.

СП немецкой химической ТНК «БАСФ» и американской «Доу Кемикл» осуществилось благодаря тому, что первая полагалась на своего партнера в сбыте своей собственной технологии на американском рынке, в то время как для второй СП было средством сокращения затрат на НИОКР.

Следует отметить, что универсальной конкурентной стратегии не существует, только стратегия, согласованная с условиями конкретной отрасли, научным потенциалом и капиталом, которыми обладает конкретная фирма, может принести успех. Стратегическое развитие компаний в современном мире многовариантно, однако оно, безусловно, нацелено на успешное преодоление неопределенности бизнес-среды, максимальное снижение издержек ввиду обострения конкуренции и увеличения стоимости инноваций, а также достижение оперативной гибкости. Для выхода на международные рынки национальные компании должны руководствоваться стратегиями формирования конкурентных преимуществ. Присутствие на внутренних рынках ТНК создает дополнительный стимул для роста качества продуктов и услуг национальных компаний, одновременно появляется возможность использовать опыт, технологии продаж и стратегии развития, в частности уже опробованные в других странах.

Деятельность ведущих нефинансовых ТНК является важнейшим фактором, определяющим состояние крупнейших компаний, изменение расстановки сил и сложные процессы, происходящие в мировой экономике на микроуровне, совокупность факторов и инструментов формирования конкурентоспособности крупнейших международных фирм, вопросы формирования и реализации региональных стратегий ТНК влиянием процессов глобализации и регионализации.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Делягин, М. Г. Общая теория глобализации (Мир для России: каким он нам нужен и что мы с ним можем сделать) Аналитический доклад Текст. М.: 1998.

2. Пахомов, С. Ю. Глобальная конкуренция: новые явления, тенденции и причины развития: монография / С. Ю. Пахомов. – К.: КНЭУ, 2008. – 224с.

3. Портер, М. Е. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость/ Портер, М. Е. – М.: Экономическая наука, 2005. – 167 с.

4. Управление международной конкурентоспособностью в условиях глобализации экономического развития: монография: в 2т. – Т.II / Д. Г. Лукьяненко; А. М. Поручник; Л. Л. Антонюк и др.; под общ. ред. Д. Г. Лукьяненко; А. М. Поручника. – К.: КНЭУ, 2006. – 596с.

5. Rugman, Alan and Verbeke, Alain (2004). "A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises", Journal of International Business Studies, 35(1), pp. 3-18.

6. Rugman, Alan and Verbeke, Alain (2004). "Regional transnationals and Triad strategy", United Nations Conference on Trade and Development Division on Investment, Technology and Enterprise Development, vol. 13, no.3.

7. Rugman, Alan (2005)."The Regional Multinationals: MNEs and "Global" Strategic Management" (Cambridge: Cambridge University Press).

ПРОБЛЕМЫ ЖИЗНЕСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ПАРМАКЛИ Дмитрий, *доктор хаб. экон. наук, проф.,*
Комратский Государственный университет

This article reveals the essence of operational analysis. There are identified the main indicators: break-even point, financial safety margin and operating leverage. By the example of specific agricultural enterprises there are calculated values and identified the degree of their influence on the level of economic security of crops cultivation.

Key words: financial safety margin, operational analysis, operating leverage, break-even point, economic security.

Сельскохозяйственные угодья Республики Молдова расположены в зоне рискованного земледелия, эпицентром которого является южная зона страны, в частности, АТО Гагаузия.

Зачастую, неблагоприятные погодные условия влияют не только на качество, но и не дают возможности произвести запланированный объем продукции и, как следствие, получить необходимую прибыль. Сложные погодные условия, такие как жара и продолжительные периоды отсутствия осадков, часто приводят к потерям урожая сельскохозяйственных культур. В результате чего могут полностью погибнуть посевы гороха, кукурузы на зерно, озимых культур или настолько снизить урожайность, когда их использование по назначению становится нецелесообразным. Специалисты, оценивая современную тенденцию изменения климата, приходят к выводу о наступающем потеплении. Проблемы опустынивания, в таких условиях, кажутся ныне не праздными.

Стабильность и устойчивость, таким образом, следует рассматривать как сложную экономическую категорию воспроизводственного процесса развития отрасли. Они имеют свои отличительные признаки, к которым относятся почвенно-климатические, биологические, экологические и другие факторы. Обеспечение фазы стабильного и устойчивого развития растениеводства становятся определяющей основой эффективного функционирования сельскохозяйственного производства в целом. Поэтому, большой теоретический и практический интерес представляет анализ колеблемости урожайности в отдельные годы.

Учитывая определяющее значение эффективности использования земли в сельском хозяйстве как главного средства производства, рассмотрим динамику урожайности озимой пшеницы – ведущей про-

довольственной культуры в Республике Молдова за 1995-2013 годы (их доля занимает более 3/5в структуре посевных площадей) и выявим тенденцию изменения показателей за указанные годы (рис.1).

Выравненное значение урожайности зерновых культур описывается уравнением y = -0,2752x+26,798, следовательно, в среднем за год выход продукции с одного гектара снижался на 0,2572 ц.

Разделим устойчивость урожайности сельскохозяйственных культур на 3 уровня [2, с.116-117]:

– относительная устойчивость не превышает 7,5% от среднегодовых показателей (т.е. от уровня тренда);

– неустойчивая – от 7,5 до 17,5%;

– критическая устойчивость – более 17,5%.

На рисунке показан критический уровень урожайности, которые соответствуют среднегодовым показателям, описываемым уравнением тренда, уменьшенным на 17,5%.

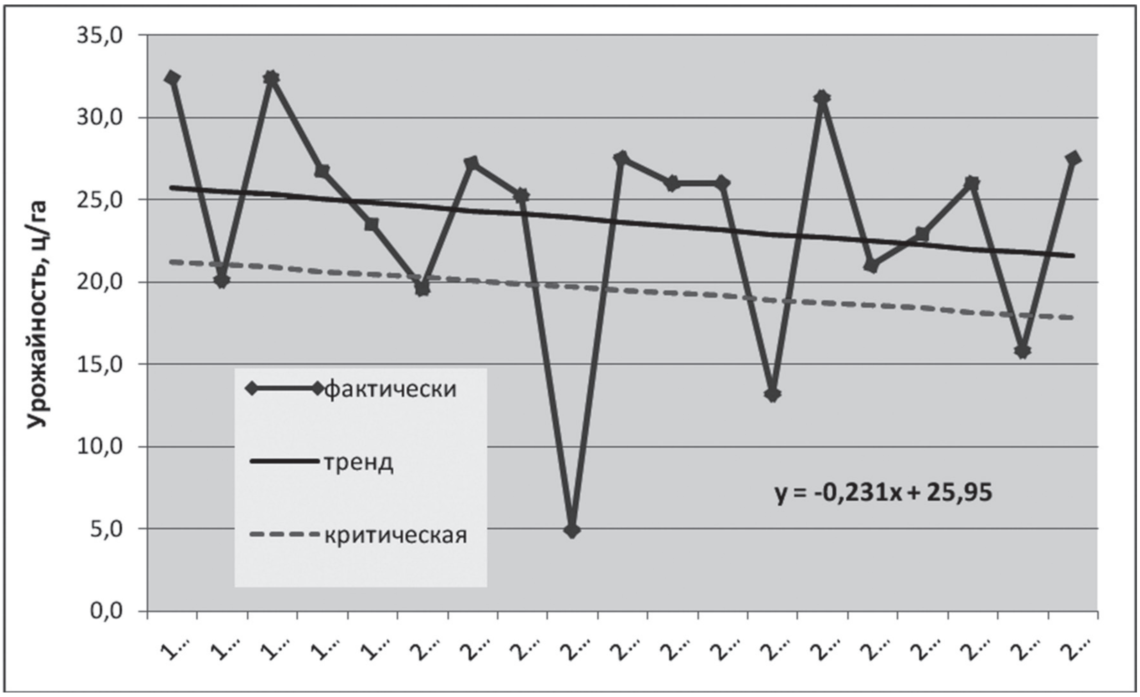


Рисунок 1. Динамика урожайности озимой пшеницы в Республике Молдова за 1995-2013 гг

Источник: статистический ежегодник Республики Молдова за 2000-2014гг

Данные рисунка 1 показывают, что за исследуемые 18 лет урожайность была ниже критического минимального уровня – 5 лет (1996, 2000, 2003, 2007 и 2012 гг.) или 27,8%. Как видим, 2 года из 7 лет зерновые культуры не приносили прибыли крестьянам.

Таким образом, низкая устойчивость производства непосредственно влияет на жизнеспособность сельскохозяйственных предприятий, на возможность обеспечить необходимый уровень эффективности, позволяющий вести по меньшей мере простое воспроизводство.

Однако на практике не всегда удается определить искомый уровень жизнеспособности для конкретного предприятия ввиду отсутствия достаточно доступной и несложной методики расчетов. В связи с этим, актуальной и вполне востребованной является разработка общедоступной методики определения уровня жизнеспособности субъектов хозяйствования в сельском хозяйстве.

Жизнеспособность предприятия предусматривает устойчивое развитие, благодаря эффективному использованию всех видов ресурсов и предпринимательских возможностей. Предприятие развивается в том случае, когда результаты деятельности позволяют ему за счет собственных средств вести непрерывное воспроизводство. В погоне за достижением максимальной прибыли, предприятия долж-

ны учитывать возрастающие производственные риски. Уровень операционного левериджа является показателем рискованности предприятия. Именно этим объясняется важность оценки данного показателя при определении уровня экономической безопасности предприятия.

Как известно, на предприятии существуют два вида затрат: переменные и постоянные. Их структура может значительно влиять на тенденцию изменения прибыли или издержек. Это происходит из-за того, что каждая дополнительная единица продукции приносит некоторую дополнительную доходность, которая идет на покрытие постоянных затрат, и в зависимости от соотношения постоянных и переменных затрат в структуре издержек, общий прирост доходов от дополнительной единицы товара может выразиться в резком изменении прибыли. Как только достигается уровень безубыточности, появляется прибыль, которая начинает расти быстрее, чем объем продаж. Здесь на помощь нам приходит операционный анализ, который позволяет анализировать влияние структуры затрат и объемов производства (реализации) на финансовые результаты предприятия. На его основе можно выявлять взаимосвязи между затратами и доходами при различных объемах производства, определить наиболее выгодное сочетание цены и объема реализации, соотношение постоянных и переменных издержек, минимизировать предпринимательские риски, и соответственно способствовать повышению экономической безопасности предприятия.

Операционный анализ включает в себя ряд важных показателей: точка безубыточности, запас финансовой прочности и операционный рычаг.

Важно выявлять на уровне каждого предприятия так называемую точку безубыточности, то есть тот уровень реализации продукции, при котором выручка равна общим затратам.

Расчет критического объема производства и реализации продукции в натуральном выражении находим, используя уравнение:

$$Qкр=\frac{FC}{p-AVC}, \qquad (1)$$

где Qкр – критическое количество продукции (т); FC – условно-постоянные затраты (лей); p – цена реализации продукции (лей/т); AVC – удельные переменные затраты (лей/т).

Аналогично находим размер критической урожайности (qmin) продукции (при условии ее реализации в полном объеме):

$$\mathbf{q}_{min}=\frac{FC}{p-AVC}\ ,\ ц/га\ , \qquad (2)$$

где FC – условно-постоянные затраты в расчете на гектар посева (лей);

Расчет критического объема выручки (реализации) продукции, при котором доход от продаж продукции равен сумме затрат на ее производство, может быть рассчитано по выражению:

$$Nкр=\frac{\mathbf{FC}}{\mathbf{1}-\frac{\mathbf{AVC}}{\mathbf{p}}}, \qquad (3)$$

Более объективную оценку об устойчивости и экономической безопасности возделывания культур дает анализ запаса финансовой прочности.

Запас финансовой прочности – один из показателей финансового состояния предприятия, то есть того, насколько предприятие финансово устойчиво. Обычно используются два способа определения.

При первом расчет представляет разницу между фактическим (запланированным) объемом реализации и точкой безубыточности, т.е. запас финансовой прочности показывает на сколько лей или тонн можно сократить реализацию продукции, не неся при этом убытков. Чем выше запас финансовой прочности, тем больше возможностей для сохранения относительного уровня прибыльности при уменьшении выручки от реализации, что положительно влияет на экономическую безопасность предприятия.

Формулы расчета показателя в абсолютном выражении имеет вид:

$D = N – N_{кр}$, (4)

$D = Q – Q_{кр}$, (5)

где N и Nкр- соответственно фактический и критический объемы реализации продукции в стоимостном выражении (лей); Q и Qкр - соответственно фактический и критический объемы реализации продукции в натуральном выражении (т).

При втором способе рассчитывают процентное отношение запаса финансовой прочности к фактическому (запланированному) объему. Эта величина показывает на сколько процентов может снизиться объем реализации, чтобы предприятию удалось избежать убытков. Чем выше показатель запаса финансовой прочности, тем устойчивее предприятие, и тем меньше для него риск потерь.

$$D = \frac{N - N_{кр}}{N} \cdot 100, \ \% \quad (6)$$

$$D = \frac{N - N_{кр}}{\;} \cdot 100. \ \% \quad (7)$$

Абсолютный показатель запаса финансовой прочности в натуральном выражении (D), используя показатель урожайности, определяется по формуле:

$$D = q - q_{min} \ , \ ц/га \quad (8)$$

Относительный показатель запаса финансовой прочности рассчитывается:

$$D = \frac{q - q_{min}}{q} * 100 \ , \% , \quad (9)$$

где q – фактический уровень урожайности.

Еще одним показателем, по которому можно говорить о состоянии экономической безопасности предприятия является эффект операционного рычага или операционный леверидж (L).Он количественно характеризуется соотношением между постоянными и переменными затратами в общей их сумме и вариабельностью показателя полученной прибыли. Он выше в тех компаниях, в которых выше соотношение постоянных затрат к переменным, и соответственно ниже в обратном случае. Понимание механизма действия операционного рычага позволяет целенаправленно управлять соотношением постоянных и переменных затрат в целях повышения эффективности текущей деятельности предприятия. Это управление сводится к изменению значения силы операционного рычага при различных тенденциях конъюнктуры товарного рынка. Показатель операционного левериджа позволяет достаточно быстро (без наличия отчета о прибылях и убытках) определить, как повлияют изменения объема продаж на прибыль от реализации продукции:

$$R = \frac{\Delta P}{\Delta N}, \ п.п/п.п, \quad (10)$$

где ΔP - прирост валовой прибыли; ΔN - прирост выручки.

Операционный леверидж показывает на сколько процентных пункта изменится прибыль предприятия при изменении выручки на один процентный пункт.

Операционный рычаг так же принято измерять отношением маржинального дохода (M) к валовой прибыли (P):

$$L = \frac{M}{P} \ , \quad (11)$$

Учитывая тот факт, что маржинальный доход представляет собой разность между выручкой предприятия и ее переменными затратами, формула операционного левериджа может быть представлена:

$$R = \frac{N - VC}{P} \quad , \tag{12}$$

где N – выручка от реализации продукции.

Чем выше уровень маржинального дохода, тем больше вероятность компенсации постоянных затрат предприятия и получения им прибыли от хозяйственной деятельности. Формула операционного левериджа может быть представлена следующим образом:

$$R = 1 + \frac{FC}{P} \, , \tag{13}$$

Поскольку маржинальный доход, кроме валовой прибыли, содержит еще и сумму постоянных затрат, то операционный леверидж всегда больше единицы. Эффект операционного рычага характеризует степень рискованности бизнеса. Прибыль предприятия, у которого уровень операционного левериджа выше, более чувствительна к изменениям выручки и считается более рискованным. При резком падении продаж такое предприятие может очень быстро «упасть» ниже уровня безубыточности. Деятельность предприятия с низким операционным рычагом сопряжена с меньшим риском, но и с меньшим вознаграждением (прибыли).

Отметим, что между запасом финансовой прочности и эффектом операционного левериджа существует обратная зависимость. Чем выше эффект операционного рычага, тем ниже зона безопасности и наоборот [1, стр.136]:

$$R = \frac{1}{D} \quad , \tag{14}$$

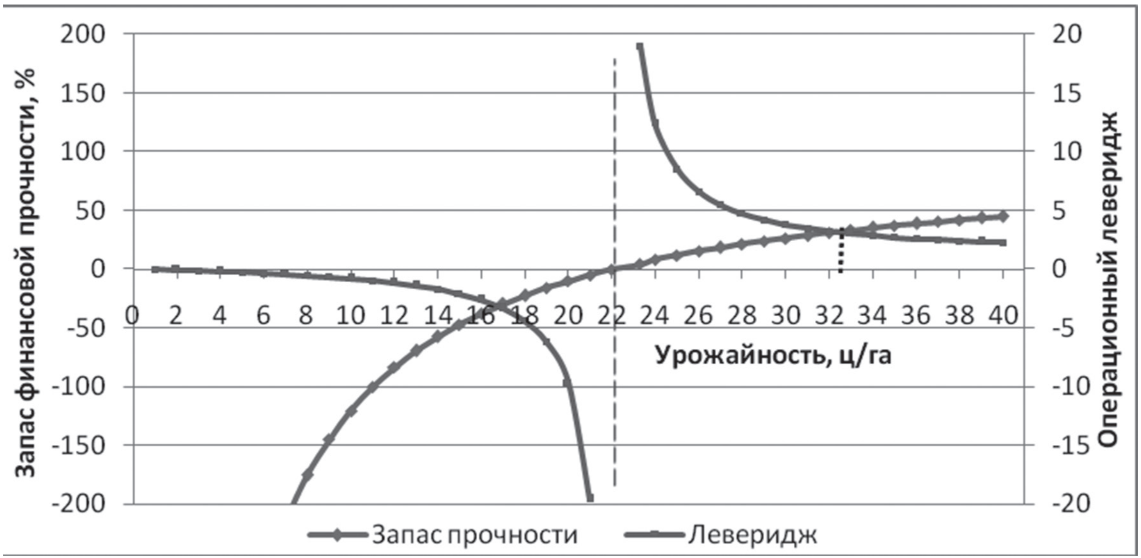
Применяя формулу 2 определим точку безубыточности (критическую урожайность), формулу 9 – запас финансовой прочности и формулу 14 – операционный леверидж при производстве основных сельскохозяйственных культур в SRL „CumnucAgro” Чадыр – Лунгского района за 2013 год. Расчеты сведем в таблицу 1.

Таблица 1

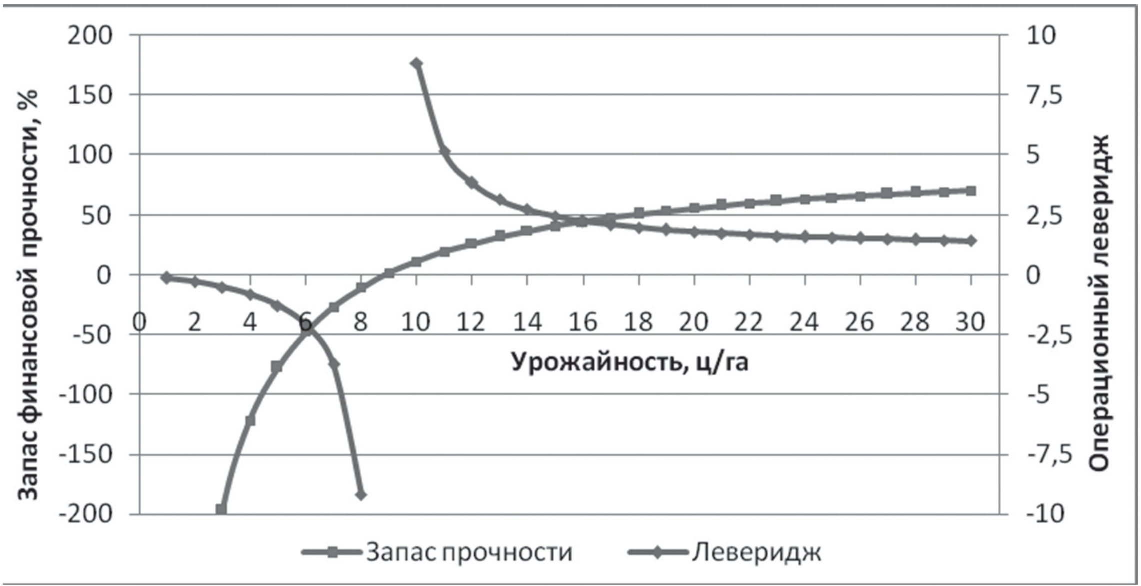
Показатели операционного анализав SRL „CumnucAgro” за 2013 г.

Показатели	Зерновые и зернобобовые (без кукурузы)	Кукуруза	Подсолнечник
Постоянные затраты, лей/га (FC)	2750,75	6353,68	3893,18
Цена, лей/ц (р)	246,06	241,18	534,19
Удельные переменные затраты, лей/ц (AVC)	121,42	95,95	95,26
Фактическая урожайность, ц/га (q)	32,20	54,40	22,20
Критическая урожайность,ц/га (qmin)	22,07	43,75	8,87
Запас финансовой прочности,% (D)	31,46	19,58	60,05
Операционный леверидж (L)	3,18	5,11	1,67

Рассчитано по данным отчетов SRL „CumnucAgro” форм №7-АПК и №9-АПК за 2013 г.



а) зерновые и зернобобовые без кукурузы



б) подсолнечник

Рисунок 1. Показатели запаса финансовой прочности и операционного левериджа при производстве зерновых культур и подсолнечника SRL „CumnucAgro” за 2013г.
Разработано по данным таблицы 1

На основе данных таблиц 1 проведем расчеты и представим на рисунке 1 показатели запаса финансовой прочности и операционного левериджа в зависимости от уровня урожайности при производстве зерновых культур и подсолнечника в анализируемым хозяйстве. Особенность представленных графиков заключается в том, что точка пересечения вертикальной пунктирной линии с горизонтальной осью представляет собой точку безубыточности. Через эту же точку проходит и кривая запаса финансовой прочности. Текущее значение показателей запаса прочности и операционного левериджа наблюдается в точке пересечения соответствующих кривых с вертикальной пунктированной линии, проведенной из фактического показателя урожайности.

Проведенные исследования показали, что в условиях южной зоны Республики Молдова:

– вести простое воспроизводство можно при уровне рентабельности всех видов продукции растениеводства выше 25%, а расширенное воспроизводство - более 37% [2, с.76];

– доля постоянных затрат в среднем за 2010-2012 годы составила на посевах [3, стр.23]:

– зерновых и зернобобовых – 0,389;

– зерновых и зернобобовых без кукурузы – 0,413;

– кукурузы – 0,549;

– подсолнечника – 0,648.

Определим на основе формул 9 и 14 значения показателей запаса финансовой прочности и операционного левериджа, необходимых для ведения простого и расширенного воспроизводства на посевах ведущих культур АТО Гагаузия. Результаты расчетов сведем в таблицу 2.

Таблица 2

Расчетные (нормативные) показатели уровней запаса финансовой прочности и операционного левериджа на посевах ведущих культур в АТО Гагаузия

Сельскохозяйственные культуры	Доля постоянных затрат	Запас финансовой прочности для воспроизводства		Операционныйлеверидж для воспроизводства	
		простого	расширенного	простого	расширенного
Зерновые всего	0,389	0,391	0,487	2,556	2,051
Зерновые без кукурузы	0,413	0,377	0,473	2,652	2,116
Кукуруза	0,549	0,313	0,403	3,196	2,484
Подсолнечник	0,648	0,278	0,363	3,592	2,751

Источник: разработано автором

Представим на рисунке 2 расчетные и фактические показатели операционноголевериджа при производстве и реализации продукции ведущих культур автономии в среднем за 2010-2012 гг. ведущих культур автономии в среднем за 2010-2012 г.г.

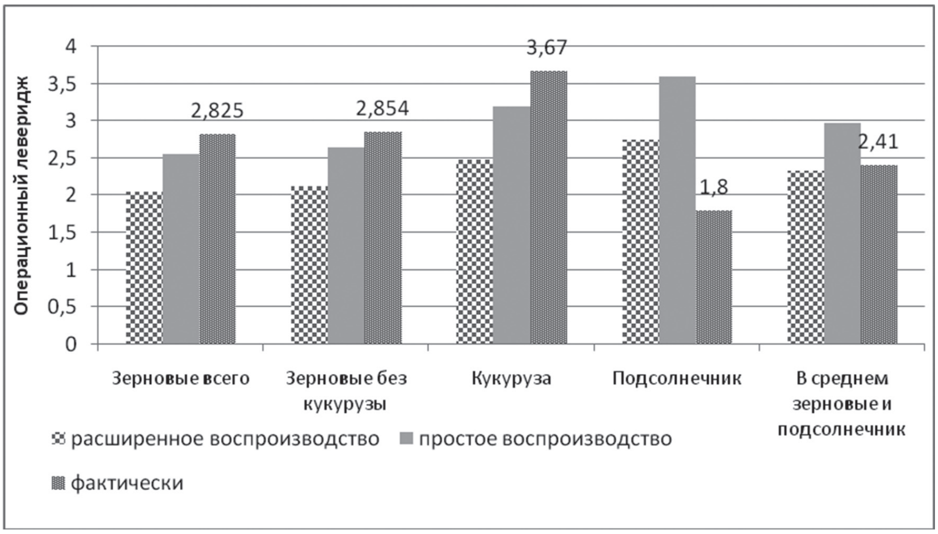


Рисунок 2. Показатели операционноголевериджа при производстве зерновых культур и подсолнечника в хозяйствах АТО Гагаузия в среднем за 2010-2012 гг.

Источник: разработано автором по данным Управления сельского хозяйства АТО Гагаузия

Фактическое значение операционного левериджа как показателя экономической безопасности возделывания культур выше уровня, необходимого для ведения расширенного воспроизводства, по зер-

новым культурам на 37,7%, а по подсолнечнику – ниже на 34,6%. В среднем при выращивании зерна и подсолнечника в автономии уровень левериджа за указанные годы достиг значения 2,41 при нормативном значении 2,334, то есть превышение составило 3,3%. Таким образом, абсолютное большинство сельскохозяйственных предприятий автономии в среднем за 2010 – 2012 годы обеспечили безопасное производство ведущих культур.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Пармакли, Д. М. Методология научных исследований в экономике. Учебное пособие.- Comrat – Univ. de Stat, 2011. – 257p.

2. Todorici, L. Perfecţionarea mecanismului de asigurare a sustenabilităţii economice a întrepinderilor agricole (pe baza UTA Găgăuzia). Teză de doctor îneconomie. Chişinău, 2014, 181 p.

3. Пармакли, Д. М. Некоторые особенности графического методаисследований в сельском хозяйстве. //Creşterea economică in condiţiile globalizării: Conferinţa Internaţională Ştiinţifico – Practică Intern, oct. 16-17, 2014. – Ch.: INCE, – Vol.1, 2014. – 368 p.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫМИ КОНФЛИКТАМИ В ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

***ПРОКОПЕНКО Роман**, канд. экон. наук, старший научный сотр., Институт экономики промышленности*

Analysis of basic informative streams, arising up in the process of co-operation of support of making decision on a management an industrial policy with public and non-state organs allowed to define the of principle structure of the informative-organizational providing of management institutional conflicts in financial activity of industrial enterprises.

Keywords: institutional conflicts, financial activity, industrial enterprises, management enterprises.

В настоящее время развитие экономической системы Украины характеризуется значительным количеством реформ по ее преобразованию и приближению к западным экономикам. Однако, результаты этих реформ не соответствуют поставленным целям, а зачастую даже являются противоположными ожиданиям. В частности, функционирование промышленных предприятий, являющихся локомотивом экономики Украины, опровергает выводы, которые могут быть сделаны с помощью экономических теорий мейнстрима, в первую очередь, неоклассики. Анализ статистики функционирования украинской экономики и сравнение ее с показателями соседних стран позволяет сделать вывод, что эффективность украинских промышленных предприятий существенно ниже других отраслей украинской экономики, а также отстает от эффективности промышленных предприятий других стран. Одной из причин неэффективности институтов являются институциональные конфликты. При осуществлении своей деятельности предприятия всегда имеют альтернативу выбора между различными вариантами решений, так как для каждой ситуации возможны различные институты, регулирующие варианты поведения и санкции, которые могут последовать в случае действия по этим институтам. Аналогично контрагенты предприятия также имеют наборы альтернативных институтов для каждой ситуации. Поэтому при функционировании промышленных предприятий и их взаимодействии с контрагентами постоянно происходят институциональные конфликты. Необходимость прогнозирования результатов этих конфликтов обуславливает актуальность темы данной статьи.

Несмотря на то, что институциональный подход уже относительно не нов, его применение при исследовании экономических процессов довольно однобоко. Основная масса работ посвящена институтам поведения индивидуума на различных рынках, а исследованию институтов объединений инди-

видуумов, таких как предприятия, отрасли или регионы посвящено существенно меньше внимания. Особенно мало таких работ в странах бывшего СССР, институциональная среда которых существенно отличается от других регионов мира, что обуславливает неприменимость большинства западных исследований в Украине. Также большинству работ западных экономистов в сфере исследования институтов свойственна глобальность и расплывчатость объекта исследования, в качестве которого, как правило, берется вся институциональная среда страны или региона, соответственно и описание институтов отличается слабой структурированностью. Основным недостатком современных исследований в области институциональных конфликтов является то, что большинство исследователей недостаточное внимание уделяют практической реализации разработанных методов, в частности, информационно-организационным аспектам их применения..

Поэтому, при решении проблемы прогнозирования конфликтов институтов инвестирования возникает необходимость разработки информационно-организационного обеспечения управления институциональными конфликтами в финансовой деятельности промышленных предприятий.

Разработка стратегии управления институциональными конфликтами в деятельности промышленных предприятий требует выполнения ряда этапов, без которых принимаемые стратегические решения будут субъективны и необоснованны. Среди этих этапов основными являются:

– сбор информации о динамике основных экономических показателей, характеризующих деятельность промышленных предприятий;

– сопоставление результатов выявленных институциональных конфликтов с основными экономическими показателями, характеризующими деятельность промышленных предприятий;

– разработка комплекса мероприятий по изменению базовых условий, в которых действуют институты промышленных предприятий;

– разработка комплекса мероприятий по воздействию на институты, в которых возникают конфликты в деятельности промышленных предприятий;

– согласование элементов стратегии управления институциональными конфликтами в деятельности промышленных предприятий;

– оценка результатов применения управления институциональными конфликтами в деятельности промышленных предприятий.

Реализация всех этих этапов невозможна без сбора первичной информации и обработки ее в соответствующем информационном центре. В качестве такого центра предлагается создание ситуационного центра поддержки принятия решений по управлению промышленной политикой. Часть элементов такого центра уже существует в различных профильных министерствах и ведомствах, однако, они не ориентированы на управление институциональными конфликтами. Кроме того, ввиду разрозненности подразделений, осуществляющих управление промышленной политикой, отсутствует какой-то единый механизм сбора, хранения и обработки информационных потоков, необходимых для управления различными аспектами промышленной политики, в том числе, институциональными конфликтами финансовой деятельности промышленных предприятий.

Ситуационного центра поддержки принятия решений по управлению промышленной политикой в сфере минимизации институциональных конфликтов в финансовой деятельности промышленных предприятий должен обеспечивать выполнение следующих задач:

– мониторинг состояния ключевых показателей, характеризующих негативные последствия от институциональных конфликтов в финансовой деятельности промышленных предприятий с прогнозированием их динамики на основе анализа поступающей информации;

– моделирование информационно-аналитических систем последствий разрабатываемых управленческих решений на краткосрочной и долгосрочной перспективе;

– представление обработанной статистической информации и разработанных управленческих решений по управлению институциональными конфликтами в финансовой деятельности промышленных предприятий в наиболее удобном для ЛПР виде;

– осуществление совместной работы экспертов, в том числе и удаленной, для оценки принимаемых решений и их оптимизации;

– обеспечение ручного управления в кризисной ситуации.

При оценке институциональных конфликтов возникает необходимость в сборе информации от всех субъектов конфликта. При этом можно выделить две основных группы субъектов: государственные и негосударственные органы.

При взаимодействии ситуационного центра поддержки принятия решений по управлению промышленной политикой с точки зрения минимизации институциональных конфликтов возникают следующие информационные взаимодействия (рис. 1): 1 – комплекс информационных потоков об институциональных конфликтах в финансовой сфере промышленных предприятий, возникающих при взаимодействии с негосударственными структурами; 2 – информация об основных транзакциях, осуществляемых между промышленными предприятиями и разрешительными органами администраций; 3 – статистика экспортно-импортных операций промышленных предприятий; 4 – статистика уплаты налогов, проводимых проверок и начисленных штрафов; 5 – информация о директивах, предоставляемых министерствами в подчиняющиеся им промышленные предприятия; 6 – агрегированные данные о рынках сырья и готовой продукции промышленных предприятий; 7 – рекомендации по совершенствованию законодательства с целью минимизации институциональных конфликтов промышленных предприятий; 8 – статистика о судебных исках, вызванных институциональными конфликтами промышленных предприятий и результатах их рассмотрения.



Рисунок 1. Информационные потоки при взаимодействии ситуационного центра поддержки принятия решений по управлению промышленной политикой с государственными органами

Необходимость сбора данных в государственных учреждениях и организациях вместо получения их напрямую от промышленных предприятий обусловлена необходимостью получения сборных агрегированных данных, которые могут быть получены только из вышеперечисленных источников.

Ситуационный центр поддержки принятия решений по управлению промышленной политикой

может быть при этом как отдельной организацией, так и подразделение в составе одного из министерств Кабинета министра Украины, так и отдельным субъектом, осуществляющим прямые взаимодействия с прочими государственными органами.

Соответственно, при взаимодействии ситуационного центра поддержки принятия решений по управлению промышленной политикой с точки зрения минимизации институциональных конфликтов с прочими субъектами возникают следующие информационные взаимодействия (рис. 2): 1 – комплекс информационных потоков об институциональных конфликтах в финансовой сфере промышленных предприятий, возникающих при взаимодействии с государственными структурами; 2 – результаты маркетинговых опросов конечных потребителей промышленной продукции о результатах их взаимодействия с промышленными предприятиями и возникших при этом конфликтах; 3 – результаты маркетинговых опросов поставщиков сырья и материалов о результатах их взаимодействия с промышленными предприятиями и возникших при этом конфликтах; 4 – формализованные и агрегированные данные о конфликтах, возникающих у промышленных предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности и лоббировании в государственных органах; 5 – информация о конфликтах, возникающих при удовлетворении потребностей промышленных предприятий в различных высококвалифицированных специалистах; 6 – информация о динамике биржевых торгов, возможностях размещения IPO промышленных предприятий и возникающих при этом проблемах; 7 – агрегированные данные о конфликтах, возникающих в процессе кредитования промышленных предприятий коммерческими банками; 8 – агрегированные данные о конфликтах, возникающих в процессе прямого инвестирования в промышленные предприятия; 9 – первичная информация о конкретных ситуациях, связанных с институциональными конфликтами, возникшими в процессе осуществления финансовой деятельности промышленными предприятиями, входящими в группу мониторинга.



Рисунок 2. Информационные потоки при взаимодействии ситуационного центра поддержки принятия решений по управлению промышленной политикой с негосударственными органами

Таким образом, в результате анализа вышеперечисленных информационных потоков от государственных и негосударственных субъектов могут быть приняты управленческие решения по минимизации негативных последствий институциональных конфликтов в финансовой деятельности украинских промышленных предприятий.

Проведенный анализ основных информационных потоков, возникающих в процессе взаимодействия поддержки принятия решений по управлению промышленной политикой с государственными и негосударственными органами позволил определить принципиальную структуру информационно-организационного обеспечения управления институциональными конфликтами в финансовой деятельности промышленных предприятий. В результате может быть сформирован ситуационный центр поддержки принятия решений по управлению промышленной политикой. Ситуационный центр может быть при этом как отдельной организацией, так и подразделение в составе одного из министерств Кабинета министра Украины, так и отдельным субъектом, осуществляющим прямые взаимодействия с прочими государственными органами.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Гришина, Ю. В. Концепция сбалансированного управления целеполаганием на промышленных предприятиях / Ю. В. Гришина; Р. В. Прокопенко // Современный научный вестник: научно-теоретический и практический журнал (Российская Федерация). – 2013. – № 12 (151). – С. 11-15. (Серия: Экономический науки).

2. Прокопенко, Р. В. Моделирование институциональных конфликтов как фактора развития системных дисбалансов / Ю. Г. Лысенко; Р. В. Прокопенко // Моделирование социально-экономических систем: теория и практика: Монография. – Х.: ИНЖЭК, 2012. – 592 с.

3. Прокопенко, Р. В. Рефлексивный подход к моделированию институциональных конфликтов в финансовой деятельности промышленных предприятий / Р. В. Прокопенко // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: монография. – Донецк: АПЕКС, 2011. – С. 207-224.

РЕГИОН КАК СУБЪЕКТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

***ПУТЯТИН Эдуард**, аспирант,*
Мариупольский Государственный Университет

The article dwells on the current approaches to defining the nature of region and regionalization, their theoretical and methodological bases are defined.

Key words: regionalization, region, integration, globalization.

Важным актором в системе современных международных отношений являются регионы, формирование которых является следствием развития интеграционных процессов. Процессы региональной экономической интеграции, сопутствующие развитию глобализационных процессов, влияют на формирование новой пространственной структуры и конфигурации современного мира, в котором интеграционное взаимодействие государств становится залогом не только экономического роста, социального и культурного развития стран, но и политической стабильности, национальной, региональной и глобальной безопасности в целом.

В современных экономических исследованиях [2,4], посвященных оценке процессов глобализации и регионализации, подчеркивается, что под влиянием международной экономической интеграции происходит сближение национальных экономик с точки зрения территориально-пространственного аспекта, с одной стороны, а с другой – развиваются новые формы экономической деятельности субъектов мирового рынка. Мировой экономический и финансовый кризис показал, что международная региональная интеграция как составная часть глобализации является инструментом ускоренного развития национальных экономик и повышения конкурентоспособности стран-членов региональных блоков.

Традиционно регион в экономической литературе рассматривается с точки зрения нескольких

параметров: целостности, самодостаточности, территориальности (географический аспект), функциональности и т.п. Как определенная территория, регион может быть отграничен признаком наличия, интенсивности, многообразия и взаимосвязанности явлений, выражающихся в виде специфической однородности географических, природных, экономических, социально-исторических, национально-культурных условий, служащих основанием для того, чтобы выделить эту территорию [7].

Анализ научных источников [9-12] позволяет выделить несколько современных аспектов исследования формирования регионов и развития процесса регионализации: территориальный (разделение регионов происходит по географическому признаку), политико-административный (территории определяются по административно-территориальному признаку), геополитический (регион формируется через создание определенных союзов (блоков) для достижения определенных геополитических задач), экономический (регионализация связана с формированием экономического единства и однородности в пределах определенной территории) и т.д. В связи с этим, регионализацию следует рассматривать именно с точки зрения реализации потенциала территориального развития.

Основываясь на интеграционном подходе, в оценке европейского интеграционного процесса Б. Хеттне и Ф. Сёдербаум [3] выделяют пять уровней регионального развития. На первом уровне формирование региона связано с выделением определенных региональных пространств, имеющих естественные природные границы, в рамках которых с учетом имеющихся ресурсов формируются соответствующие системы производства и обмена. Следующий (второй) уровень связан с формированием региональных комплексов, которые охватывают соответствующие крупные социальные группы. На третьем уровне происходит образование регионального общества как определенной формы «международного общества» кооперирую-щихся государств. Именно на этом уровне, по мнению Б. Хеттне возникают различные процессы взаимодействия по различным направлениям (эко¬номическим, политическим и культурным и т.д.). Региональное сообщество, которое формируется на четвертом уровне, характеризуется уже устойчивыми кооперационными связями между формальными регионами, определяе¬мыми как сообщества государств. Возникают соответствующие структуры, обеспечивающие принятие решений вну¬три региона. Высшим результатом регионализации может стать регион-государство, который отличается от нации-государства, ибо отличается по степени достижения состояния однородности.

Развитие и углубление процессов регионализации в мировом хозяйстве позволяют определить новое качество мирохозяйственной динамики, которое проявляется в концентрации различных форм международных экономических отношений в основных регионах триады мировой экономики. В рамках триады сконцентрирована большая часть мирового производства (более 70% мирового ВВП), доминируют они и в распределении мировых товарах и инвестиционных потоков. В свою очередь, именно в регионах триады развиваются основные модели региональной интеграции: европейскую, североамериканскую и азиатско-тихоокеанскую. Формирование данных моделей связано с объективной природой и субъективной обусловленностью процессов регионализации, протекающих в данных регионах триады, под влиянием соответствующих микро-, макроэкономических и геополитических детерминант [6,с.176-228]. При этом, следует подчеркнуть, что регион как субъект международной экономики может охватывать не только государства (и выступать в виде интеграционного объединения), но и их отдельные территории (евро-регионы) [8, с.222], поскольку возникают соответствующие задачи, решение которых требует консолидированных усилий, но не на уровне государств, а их отдельных территорий.

Традиционно, в экономических исследованиях выделяют два уровня развития интеграционных процессов – поверхностную и глубокую интеграцию [1]. Если первый уровень, как правило, связан со снижением либо отменой барьеров во взаимной торговле, то глубокая интеграция предполагает: дополнительные элементы гармонизации национальных политик, правового регулирования производства, торговли; развитие мобильности факторов производства, в том числе и через создание совместной инфраструктуры и т.д. Таким образом, можно сделать вывод, что формирование регионов в международной экономике связано именно с развитием глубоких форм интеграционного взаимодействия стран. Количественные показатели, характеризующие развитие основных интеграционных объединений мира, подтверждают это. В таких условиях регионы в мировой экономике не только становятся особенными

акторами в системе международных отношений, но и влияют на формирование новой пространственной структуры мирового хозяйства [5].

Для оценки влияния регионализации на пространственное устройство мирового хозяйства, Б. Хеттне [3] выделяет ряд признаков, влияю¬щих на характер интеграционных процессов, происходящих в регионе. Прежде всего, регион рассматривается как единая территориальная система, образованная с учетом географического признака и включающая несколько государств, объединенных друг с другом определенным уровнем взаимоза¬висимости. Исследователь допускает возможность несовпадения региональных очерта¬ний (административных и государственных границ), то есть в состав реги¬она может входить не все государство, а только его часть, как нами подчеркивалось ранее, поскольку и евро-регион также может рассматриваться как особый субъект в международной экономике. Кроме того, степень развитости по экономическим, политическим и культурным параметрам внутри региона может отличаться, а в зависимости от интересов субъектов, функционирующих в регионе, может меняться и уровень региональной сплоченности.

Анализ современной пространственной структуры мирового хозяйства с точки зрения региона как субъекта международной экономики позволяет сделать вывод о развитии в мировом хозяйстве глобальной регионализации, которая проявляется как политика взаимоотношений крупных межгосударственных объединений с глобальным миром и его акторами. Таким образом, глобальная регионализация становится объективным процессом, который, с одной стороны, выступает как неотъемлемая часть непосредственно глобализационного процесса, а с другой – его логическим проявлением и следствием. Именно развитие глобальной регионализации станет определять новую форму пространственной организации глобального мира.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Burfisher, M. E. Regionalism: Old and New, Theory and Practice/ M. E. Burfi-sher; S. Robinson; K. Thierfelder. – Capri: The International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC) Conference, 2003. – 28p.

2. Haftel, Y. Regional Integration, Signaling, and Foreign Direct Investment: The Case of ASEAN / Y. Haftel. – San Diego CA: International Studies Association Annual Convention, 2006. – 34p.

3. Hettne, B.; Söderbaum, F. and Stålgren, P. The EU as a Global Actor in the South // Report. 2008. №8. June. P. 41.

4. Lombaerde, P. Multilateralism, regionalism and bilateralism in trade and investment: 2006 world report on regional integration / P. Lombaerde. – United Na-tions Conference on Trade and Development: Springer, 2007. – 277p.

5. Scott, A. J. Regions, globalization, development/ Allen, J. Scott and Michael Storper // Regional Studies. – 2003. – vol. 37: 6&7. – pp 579-593.

6. Булатова, О. В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: монографія/ О. Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386с.

7. Воскресенский, А. Д. Региональные подсистемы международных отношений и регионы мира: (К постановке проблемы) / А. Д. Воскресенский // Восток – Запад – Россия: сборник статей. – М.: Прогресс-Традиция, 2002. – С.131-144.

8. Гладій, І. Міжнародна регіональна економіка як наука / І. Галадій // Журнал європейської економіки. – 2006. – Т.5(№3). – С.220-236.

9. Дергачев, В. А. Регионоведение: [уч. пособие] / В. А. Дергачев; Л. Б. Вардомский. – [2е изд., перераб. и доп.] – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519с.

10. Книш, М. М. Регіоналізм і регіоналізація у науковому тезаурусі / М. М. Книш // Географія і сучасність: зб. наук. праць НПУ ім. М. П. Драгоманова. – К.: Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2009. – Вип. 12 (22). – С. 3–6.

11. Мазур, С. А. Значення економічного регіону в просторовому упорядкуванні національної економіки / С. А. Мазур // Продуктивні сили і регіональна економіка: збірник наукових праць. – К.: РВПС

України НАН України, 2008. – Ч. 1. – С. 261-264.
12. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: У 2т./ Д. Лук'яненко; А. Поручник; Л. Антонюк та ін. – К.:КНЕУ, 2006. – Т.1. – 592с.

LOCUL ȘI ROLUL VALORILOR ÎMPĂRTĂȘITE DE MEMBRII ECHIPEI ÎN PROCESUL DE FORMARE ȘI DEZVOLTARE A ECHIPEI MANAGERIALE

GUZUN Stela, *drd., ULIM*

The success of the management team doesn't depend only on the knowledge and experience that are available for its members or on the processes that assure their interaction, and the values shared by the teams' members. The author launches the hypothesis that the values toward which the members orient themselves, have a thorough effect on what the team is able to perform in comparison with the managers that are not integrated within team.
Cuvinte cheie: echipă managerială, valori de muncă, valoare, orientări valorice, eficiența echipei.

Succesul echipei de management nu depinde numai de cunoștințele și experiența care stau la dispoziția membrilor săi sau de procesele care asigură interacțiunea lor, dar, de asemenea, și de valorile împărtășite de membrii echipelor.

Autorul emite ipoteza, conform căreia valorile, către care se orientează membrii echipei, au un efect profund asupra a ceea ce este în stare să facă echipa, în comparație cu managerii care nu sunt integrați în echipe. Prin valori autorul înțelege un set de standarde în conformitate cu care se definesc propriile priorități importante, care oferă posibilitatea de a judeca dacă lucrul este atractiv sau nu, dacă este interesantă sau doar acceptabilă participarea lor într-o echipă, este importantă orientarea spre ceva nou, important din punct de vedere strategic sau poate fi neglijată pentru a urma un alt scenariu mai puțin riscant etc. Astfel, deciziile cu privire la priorități, fiecare angajat le ia personal. Prin urmare, în procesul de formare a echipelor este deosebit de important ca motivele activității participanților să fie situate pe aceeași linie cu direcția de dezvoltare strategică a companiei.

În caz contrar, diferențele de motive personale și obiective strategice vor face, de fapt, din strategie o declarație ce nu va fi susținută de executorii ei.

O modalitate empirică de studiere a valorilor de muncă este studiul declarațiilor făcut de oameni cu privire la ceea ce este important și semnificativ pentru ei în lucru. În primul rând, pe primele locuri printre valorile menționate se situează „oportunitatea de a obține ceva", „venitul corespunzător" și „lucrul interesant". Aceste valori sunt mai puțin menționate după criteriul frecvența menționării, în comparație cu studiul realizat la nivel național a tuturor angajaților. Cu toate acestea, există unele diferențe. Astfel, conform eșantionului, așa valoare cum ar fi salariul bun, decent în întreprinderile din industria ușoară a fost estimat cu 20 de puncte mai puțin decât în cercetare. Pare a fi din cauza crizei economice ce a exacerbat situația financiară a firmelor, în condițiile cărora preferințele pentru câștigurile mari s-au diminuat ușor.

În al doilea rând. Se poate afirma că activitatea în echipă creează valoarea „lucru interesant". În total, conform eșantionului, această valoare a fost remarcată de 69% din respondenți. Mai mult decât atât, printre liderii, care au creat echipe sunt deja 83%.

În al treilea rând. În datele noastre o valoare foarte scăzută este indicată de criteriul «un loc sigur de muncă. Conform opiniei autorului corectarea a fost realizat doar în rândul directorilor și managerilor, ba mai mult decît atât, în timp de criză economică, orientarea scăzută a obiectivelor cu privire la locul sigur de muncă poate fi explicată de ieșirea în prim plan a așa valori, cum ar fi capacitatea de a realiza ceva, munca interesantă etc., ceea ce orientează oamenii spre succesul întreprinderii. Scopurile respondenților care lucrează în echipe, s-au axat, în principal, pe câștigurile bune și posibilitatea de a obține ceva, în timp ce „păstrarea locurilor de

muncă” a atras atenția a doar 23% de corespondenți din industria ușoară.

Tabelul 1
Valorile de lucru profesionale ale respondenților

Valorile	Frecvența menționării, în %			
	Cercetarea (autor)	**Conducătorii din industria prelucrătoare**	**Conducătorii întreprinderilor din industria ușoară**	**Conducătorii care lucrează în componența echipelor de management**
Un venit corespunzător	96	63	75	93
Un loc sigur de muncă	80	38	43	28
Lucrul interesant	72	69	71	83
Posibilitatea de a obține/realiza ceva	44	64	14	68
Respectul manifestat din partea oamenilor	36	14	28	21
Posibilitatea de a demonstra inițiativa				
(activitate)	24	20	43	73
Activitatea ce presupune responsabilitate	20	17	14	71

Astfel, putem concluziona că participarea în echipa care gestionează cu succes firma, deplasează valoarea „loc sigur de muncă” pe locul doi, pe primul plan fiind valoarea „realizările” și „venitul corespunzător”. Dezbaterile cu privire la acest fapt în grupurile-țintă au arătat că, subestimată la prima vedere, valoarea „loc sigur de muncă”, mai degrabă sugerează că echipa nu este considerată „un locușor călduț” din cauza cerințelor ridicate cu care se ciocnesc membrii săi. Prin urmare, accentul pus pe valoarea „realizări”, este specifică prin faptul că membrii echipei conștient au venit la un loc de muncă dificil, ce presupune soluționarea cu succes a problemelor, ceea ce, prin urmare, înseamnă munca la capacitate maximă. De aceea, valoarea „venit corespunzător” pentru ei este naturală.

Grupul-țintă, de asemenea, a arătat că participarea în echipă este considerată de către membrii săi o modalitate de a realiza ceva, de a se implica într-o activitate interesantă nu în detrimentul veniturilor lor, ci în speranța de a obține recompensă pentru asta, nu acum și imediat, ci în perspectivă.

De aici putem trage o concluzie importantă - lucrul în echipa de management, în mare măsură, orientează managerii de un înalt profesionalism spre autonomie, independență față de proprietarul firmei, fapt care ar trebui să fie luat în considerare atunci când se formează echipa de management în cadrul companiei.

În al patrulea rând. Se evidențiază o orientare neesențială a liderilor și managerilor, legată de realizarea a ceva în firmele din Republica Moldova. În același timp, în companiile ce se atribuie la industriile de prelucrare, orientarea țintă la «posibilitatea de a realiza ceva» este de aproape de 4 ori mai mare. Acest lucru poate indica faptul că starea critică din industria ușoară, în general, constituie, pentru management un factor de limitare în construirea propriilor obiective valorice, legate de realizare, dar, în cazul adoptării măsurilor adecvate pentru dezvoltarea industriei, această valoare poate avea un loc important în ierarhia valorilor de management.

În al cincilea rând. Este important de subliniat, de asemenea, relația valorilor „realizare” și „activitatea ce presupune responsabilitate”. Și prima, și a doua valoare în companiile din industria ușoară au arătat cel mai mic punctaj (14%). Acest lucru, în opinia noastră, arată că acestea nu sunt importante pentru a servi drept sprijin în formarea echipelor de management într-o industrie deprimată, precum este industria ușoară.

Și în cercetarea făcută la nivel național, și în studiul autorului, este destul de redusă orientarea valorii oamenilor spre „inițiativă”. Doar aproximativ un sfert din respondenți sunt ghidați de aceasta în munca lor. Cu toate acestea, în cazul în care a fost nevoie să se răspundă la întrebarea „Ce v-ar încuraja sa vă alăturați echipei în cazul în care o astfel de propunere ar urma?„ , s-a dovedit că valoarea inițiativei rămâne la un nivel relativ ridicat, deoarece 62,5% din respondenții din industria ușoară și 65% din persoanele angajate în alte industrii, au remarcat că o astfel de alegere ar fi făcut-o pentru oportunitatea de a demonstra talentul lor, pentru a arăta ceea

de ce sunt capabili. Mai mult decât atât, în cazul în care conducătorul dispune de echipa de management, astfel de aspirații sunt mai mari și tipice pentru 73% dintre respondenți. Astfel, în mintea majorității managerilor s-a înrădăcinat ferm părerea că echipa de management va pretinde la inițiativă.

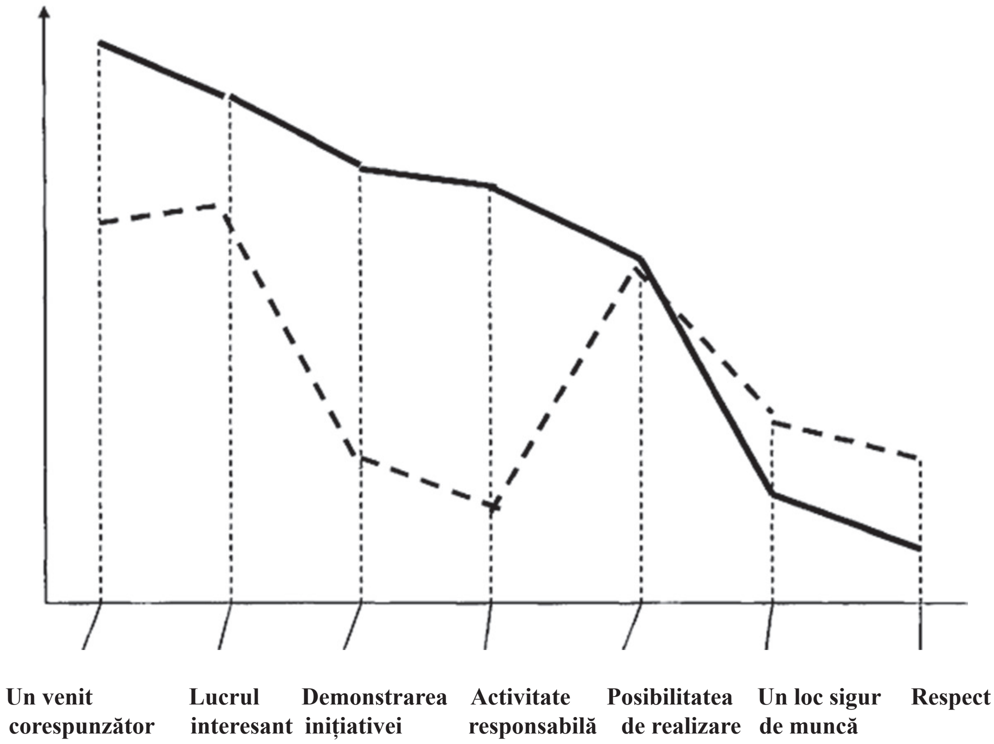


Figura 1. Numărul respondenților care au raportat orientări valorice, ce i-ar încuraja să lucreze în echipă (%).

Demonstrând un angajament destul de mic valorii „activitatea ce presupune responsabilitate”, respondenții, cu toate acestea, au subliniat „responsabilitatea”, ca fiind una dintre cele mai importante cerințe pentru colegii lor, cu care, dacă vor avea șansa, va trebui să lucreze într-o echipă.

După cum se poate observa din figură, cele mai mari diferențe în valori se observă în dependență de doi parametri: manifestarea inițiativei și munca ce presupune responsabilitate. Potrivit autorului, aceste valori pot fi cheia în determinarea priorităților, spre care sunt orientați membrii echipei. Acestea servesc ca standarde de conduită, abilități-cheie care caracterizează oamenii uniți într-o echipă.

În general, sistemele valorilor de bază, importante pentru formarea echipelor sunt „câștigul/venitul corespunzător”, „lucrul interesant”, „posibilitatea de a realiza ceva”.

Pentru firmele din industria ușoară, este specifică orientarea subevaluată pe valoarea „realizare a ceva” (de trei ori mai mică decât în alte sectoare ale industriei de prelucrare), „activitate importantă”, „respectul manifestat din partea oamenilor”. În schimb, valoarea „posibilitatea de a demonstra inițiativă”, în cazul în care reușesc să între în echipa de management este de două ori mai mare.

Reprezentând convingerile comune ale partenerilor, adică ce fel de comportament, obiective și politică sunt considerate importante sau neimportante, corecte sau incorecte, valorile reflectă corespunderea orientărilor valorice colective și individuale bazate pe sistemul de „persoană-echipă” și, prin urmare, sunt cele mai importante condiții pentru dezvoltarea interacțiunii dintre participanții echipei.

De asemenea, este important să subliniem că orientările valorice comune au rolul de elemente unificatoare, deoarece fiecare dintre membrii echipei nu numai percep valorile și nevoile altor oameni, adică nevoile colegilor lor, dar și prin acțiunile lor contribuie la satisfacerea lor. Iar pentru ca acest lucru să se întâmple, membrii echipei impun cerințe drastice privind așa calități personale, cum ar fi responsabilitatea,

încrederea, spiritul de echipă, fără de care este dificil să formăm orientări valorice unice. În plus, se poate afirma că o combinație de valori în echipă oferă participanților nu numai o recompensă sub formă de bani, dar, de asemenea, sub formă de recompense spirituale (climat plăcut de comunicare, percepția importanței muncii efectuate, recunoștința din partea colegilor etc.).

În studiul nostru, așa valori precum „lucrul interesant", „posibilitatea de a realiza ceva", „manifestarea inițiativei" servesc ca bază pentru interacțiunea în cadrul echipei. Mai mult decât atât, în opinia noastră, ele, de asemenea, stau la baza încrederii între oameni, care, după cum s-a menționat deja, de asemenea, contribuie la dezvoltarea relațiilor dintre membrii echipei.

Astfel, numai în cazul de coincidență a orientărilor valorice și acordului lor în procesul de colaborare este posibilă alinierea procesului de interacțiune dintre membrii echipei. Mai mult decît atât, discuția din cadrul grupului-țintă arată că, pentru a asigura respectarea valorilor în echipă, trebuie să se dezvolte încrederea dintre membrii săi. Prin urmare, se poate afirma că această încredere este un factor-cheie pentru succesul echipei, deoarece garantează obținerea de beneficii pe termen lung prin transferul de cunoștințe și idei de la un membru al echipei colegilor săi. Fără încredere, nici un schimb de cunoștințe în cadrul unui grup de persoane nu poate să existe. Prin urmare, prezența încrederii în relațiile dintre membrii echipei, credința că colegii nu vor acționa oportunist, duce direct la dezvoltarea de interacțiune și cooperare în cadrul echipei.

Rezumând acest capitol, putem trage următoarele concluzii. În primul rând, s-a constatat că abilitățile-cheie ale echipei de management (analiza eficientă a mediului de piață și reducerea incertitudinii, elaborarea alternativelor și luarea deciziilor corecte, realizarea funcțiilor de conducere) nu pot să apară numai în baza cunoștințelor și abilităților persoanelor care intră în componența sa. Mai mult decât atât, efectuarea doar unor măsuri administrative de recrutare și dezvoltare a personalului, de asemenea, nu vor duce la constituirea unei echipe. Sursa abilităților-cheie ale echipei de management se rezumă la următoarele abordări principale cu privire la organizarea activităților sale:

– selectarea echipei se efectuează din rândul managerilor profesioniști în baza principiilor de voluntariat, angajament pentru anumite roluri, relații orizontale între membrii săi;

– activitatea echipei se efectuează în baza proceselor de interacțiune a membrilor echipei în scopul îmbunătățirii eficienței de conducere a companiei prin intermediul unor dezbateri, discuții cu privire la obiective și la rezultatele lucrului, brainstormingului, retragerii, luării în comun a deciziilor de management și, ca urmare, formării cunoștințelor de echipă (cu privire la dezvoltarea și producerea de bunuri, evaluarea performanțelor, lucrul cu clientul, motivarea angajaților etc.). Este important să subliniem faptul că sursa avantajelor echipei nu constă numai într-o mai bună coordonare și coerență a activității membrilor echipei, realizate în procesul de interacțiune, cât în crearea în procesele de interacțiune ale echipei a unor mecanisme de transformare a cunoștințelor individuale (implicite) în cunoștințe ale echipei, transformării echipei într-o structură de instruire;

– bazarea pe valorile comune ale membrilor echipelor. Reprezentând convingerile comune ale partenerilor, adică ce fel de comportament, obiective și politică sunt considerate importante sau neimportante, corecte sau incorecte, valorile reflectă corespunderea valorilor colective și individuale bazate pe sistemul de „persoană-echipă" și, prin urmare, sunt cele mai importante condiții pentru dezvoltarea interacțiunii între participanții echipei. În studiul nostru, așa valori precum „lucrul interesant", „posibilitatea de a realiza ceva", „manifestarea inițiativei" servesc ca bază pentru interacțiunea în cadrul echipei. Mai mult decât atât, în opinia noastră, ele, de asemenea, stau la baza încrederii între oameni, care, după cum deja s-a menționat, de asemenea, contribuie la dezvoltarea relațiilor dintre membrii echipei.

În al doilea rând, rolul surselor care asigură capacitățile-cheie ale echipei, se modifică în procesul de formare și funcționare a echipei. La etapa inițială de creare a echipei capacitățile sale depind de resursele umane pe care le posedă. Prin urmare, formarea echipei are rolul de proces în selectarea persoanelor care au anumite capacități ce asigură soluționarea problemelor cu care se confruntă organizația. La etapa următoare, ca urmare a ordonării proceselor de interacțiune a managerilor și obținerii în baza acesteia a efectului sinergiei managementului, se formează abilitățile echipei. Și, în sfârșit, în activitățile echipelor încep să joace un rol important valorile împărtășite de membrii săi care stau la baza culturii sale.

În al treilea rând, selectarea membrilor echipei de înaltă calificare, realizarea interacțiunii productive

între ei și coordonarea orientărilor valorice, nu constituie, în sine, un avantaj competitiv al echipelor, ci reprezintă elementele de legătură care sprijină în interiorul ei procesele de studiere a pieței, căutarea de noi oportunități, identificarea amenințărilor și riscurilor, luarea deciziilor cu privire la alegerea strategiilor de creare a produselor noi, și, în cele din urmă, combinarea activelor companiei, anume crearea și selectarea activelor materiale și nemateriale.

Astfel, pentru a îmbunătăți eficiența activității echipei de management, este important nu numai a schimba competențele membrilor săi prin selectarea a noi membri sau dezvoltarea aptitudinilor profesionale vechi, dar, de asemenea, de a modifica procesele de interacțiune dintre oameni și orientările lor valorice.

BIBLIOGRAFIE

1. Henry, Mintzberg. Management Fundamentals: Concepts, Applications, Skill Development. June 10, 2011, p. 680.
2. R Meredith Belbin, Team Roles at Work, (Butterworth Heinemann, 2nd ed., 2010) ISBN: 978-1-85617-8006), p.149.
3. Şerban, Derlogea – Teambuilding – Editura Amaltea, Bucureşti 2006.

COLLAPSE OF COOPERATION AND CORRUPTION IN A MATHEMATICAL MODEL WITHIN GAME THEORY INCLUDING MOLDOVAN CASE STUDY (HOMO SOCIOLOGICUS VS HOMO ECONOMICUS)

***JARYNOWSKI, Andrzej**, аспирант,*
Moldova State University/Jagiellonian University

A simple model from game theory, which can imitate a mechanism of corruption and cooperation patterns, is proposed. The settings are divided into two studies with examples related to safety of Moldovan economy. In Homo Economicus world, players seems to act in rational way and decisions are driven by payouts (metaphor for behavior in populations of selfish agents). In Homo Sociologicus world decisions are described by players acquiring reputation and evolving altruism, which in turn determine their choice of strategy (evolution of cooperation). I shall discuss both modeling approaches of Prisoner Dilemma, to understand collapse of cooperation and increase of corruption in post-communistic countries as Republic of Moldova. Possible more efficient for society outcomes (fairness equilibrium) are also discussed.

Key words: game theory, prisoner's dilemma, computational social science, mathematical modelling, theoretical economics, dynamic models in economics, econophysics

Introduction to game theory (the prisoner's dilemma). Game theory problems are well studied in economics and individual human decision can be understood this way. The authorship is attributed to John von Neumann in 1928 and later solution to John Nash in 1950, although the parallel issue was described by Hugo Steinhaus: mathematician associated with Wroclaw and Lviv (Stainhaus, 1963). Cooperate or defeat: these questions can be answered according to some mathematical rules. There are many types of games from single tot the repetitive one (which can example adaptable strategy – based on history). An interesting case of the problem initially considered by physicists is a minority game. The payoff decreases drastically when too many players choose the same strategy. However, I concentrate the basic game in game theory: the prisoner's dilemma. According to the classical theory, the mutual cooperation is never optimal from an individual point of view, but always profitable for society. Let's explain Prisoner Dilemma in details. Two criminals were catch by the police. If the prisoner 1 confesses (defeat by betraying his colleague) and prisoner 2 deny to accuse

prisoner (cooperate - will try to fair to his colleague). So 1 will be a prisoner acted as a witness against second and go to prison for a short time (T years), while the prisoner 2 will get full judgment (S years) of sentence (and vice versa). If both deny (cooperate) and nobody confesses, they will be convicted (R=0 years). If both defeat (betray each others), both receive the same average sentence (P years). The order of payments in such a game would be in order from the most profitable: R=0 years <T years <P years <S years. Such a system has an equilibrium point where cheating is the most optimal strategy. Many other problem could be described in such a setup and in paper players are the agent on economic market and games represents transactions. I will focus on optimization of "social" goals, while agent pursue only their own material self-interest with exception to altruism.

Table 1

Payout matrix of standard Prisoner Dilemma

Players ½	C (cooperation)	D (defection)
C (cooperation)	R, R	T, S
D (defection)	S, T	P, P

The analysis below is only indicative, but it will still give only insights to politician economists in scope of the dangers within national Economy for such a state like Republic of Moldova.

I would like to model non-competitive market, where oligopoly and corruption could appear and agents (players) are: companies, state bodies, etc. As markets and economy are made up of people reacting to what others are doing (as in Prisoner's Dilemma). One's actions affect second as wells as everyone else's welfare within given Economy. Achieving a cooperative solution is very difficult if there is a change for exploitation others players or state (Keynes, 1936). Let's try understand interactions in national economy where in a single game, the agents can choose two strategies: to be the donor (Do) or acceptor (A) of bribe. If both agents always want to be a bribe acceptor, it leads to no illegal transaction (this case would describe a fair economy). The outcome (payoff) of such a game would is based on the fair market competition or cooperation (which is in-differentiable). If both agents choose Do, illegal transaction do not occurs between agents. If both agents want to give a bribe, it can lead to a situation where one buy some advantages from third site e.g. government official (for simplicity, let us assume that only the agent supporting ruling political party can bribe the government official). We must unify units of factors for different payoffs: the ability to compete in given game for both agents (depending on the position and adaptability of agents on the market), the amount of monetary/valued bribes, profit or loss in effect of corruption, the moral cost of participation in corruption and expected value of punishment (if caught).

Table 2

Payout matrix of corruption system

½	Do	A
Do	(W1-L, W2+G-C- m)*	W1+G-C- m, W2-L+C- m
A	W1-L+C- m, W2+G-C- m	W1, W2

Expanding symbols (2): W1 and W2- potentials of players ("market values" of them), G- gain due to illegal transition L- lost due to illegal transition, C - value of a bribe, m - negative aspects of illegal transaction as sum of moral costs mC and expected value E(X) of fine cost F relative probability (pCatched): m= mC + E(X)= mC + (1- pCatched)*0+ pCatched *F. Star in Table 2(*) corresponds to both donors game (DoDo), where state authority is taking a bribe.

From the long perspective of economy, the model parameters should depend on time or history and it would correspond to the evolutionary thunder. The provided analysis is only indicative, but the most important

factor driving the corruption is a profit function: G – C – m. To do a proper economic analysis, we must bring all the factors to utility (as in classical and neoclassical economics methodology). Afterward, one could look for equilibria (Nash-type or Min-Max) and compare the resulting strategies.

We note that the game theory has already came several times to describe the phenomenon of corruption. Understanding mechanisms of corruption is a step to combat this practice (Jarynowski, 2010). In countries where corruption is rife as Republic of Moldova, there are suggestions on reducing regulation (transparency) by state authority of firm or individual behavior in an effort to ensure that private and public interests are brought into line (move attractiveness from strategy DoDo to AA and decreasing factor G). Effective legal sanctions can change the outcome of the corruption game, namely, decision of the parties to engage in a corrupt transaction. It leads to a new equilibrium with lower corruption level, but never allows to rid off this problem. Moreover, implement public fines or other sanctions (increasing probability of catching - pCatched and fines value - F) is not optimal if these agents (state authorities) are already engaged in taking bribes themselves (Macrae, 1982).

Let illustrate it on example of possible case in Moldova (based on private correspondence of the author). Two foreign investors want to buy sugar factory. A large proportion of the times and the energy of entrepreneurs and businessman is spent dealing with government agencies in developing countries. Clients prefer bribing, instead of waiting long queues or getting rejected their applications. Rules, regulations, state monopolies, rationing of goods that are short in supply and publicly owned firms create many opportunities for corruption (countries with liberal economy and free market experience less corruption). Excessive bureaucracy (even due to anti-corruption regulation) or red carpet (huge competence of state actors) cause usually more bribe to government officials (Bayar, 2003). Both of mentioned investors hired local - Moldovan consultants (intermediates) with "extra allowance" to proceed transaction (corruption acts as an implicit tax). Let assume consultant of investor 2 has connections to ruling party. Its representation of DoDo scenario and corresponding to Table 1, gain of this treatment must be greater than costs (G>C+m). Then, Player 2 is the winner and player 1 is the looser, but society is also on lost position (-G as inefficiency in the market). Moreover, cost of preparation to investment (L) is lost to player 1 and probably this agent will not invest in Moldova any more (discourages of entrepreneur, which in turn affects investment, growth and development of the country).

Building a cooperative society involves moral education; values, norms of the society. Post-communism transformations leaded to protection of political elites with implementation democratic procedures, with huge mistrust levels among citizens. Private networks are very often engine of economy and cooperation is missing due to disappointment of previous as current institutional system. Lack of cooperation leads to severe economic difficulties, massive corruption, and make society poorer and unequal (Howard, 2003). However, human societies are organized around altruistic, cooperative interactions. The emergence of moral/social norms and rebuild the trust, even destroyed during communism time, is still possible (Nowak, 2005). Let consider model of game where agents plays in pairs and have two possibilities: to cooperate (C) or to defect (D). The probability of cooperation depends linearly, both on the player's altruism and the co-player's reputation. Collective behavior is introduced by altruistic optimism (punishment) and reputation reciprocity (fail). Agents can establish the best strategy in repeated games. The final, stationary probability of cooperation can vary sharply with the initial conditions and jumps to minimal or maximal value for some critical conditions. Specification of the rules as initial conditions have impact on final states as well as on dynamics of the system. If only the reputation could vary one would observe coexisting strategies [Fig. 1] but with altruism change all players choose only one strategy [Fig. 2]. In both approaches, payoffs are not relevant and only mutual interaction between players are significant. We also observe, that the transition state close to the boarder between the two regimes can be described as Gaussian cumulative distribution function.

Each of two identical players has two different strategies: to cooperate (C) with the other or to defect (D) from cooperation. The probability that i cooperates with j depends on level of (Jarynowski, et al. 2012):

– Reputation W of co-player

– Altruism ε of player i, as a measure of her/his willingness to cooperate with others.

$P(i,j) = Wj(i)+ \varepsilon i$

If $P(i,j)>1$ is set 1, if $P(i,j)<0$ then 0. Reputation - W is in range of [0,1] and Altruism - ε is in range

of [-1/2,1/2]. Reputation of player increase (decrease) if he cooperates (defects). Altruism of player increase (decrease) if co-player cooperates (defects). Speed of change for reputation/altruism is defined by xW/xε as a percentage change of reputation / altruism.

(C) ε : = (0,5-ε)xε + ε
(D) ε : = ε + (-0,5-ε)xε
(C) W : = (1-W)xW + W
(D) W : = W - WxW

Table 3

Model scenarios and outcomes for different configurations

Parameters/ scenario	Model descriptions	Observations
xW =0,5 and ε=const	Reputation changes in „bisection" way and altruism is constant	Mutual choices exist and create symmetric coexisting frequencies curves [Fig. 1 left]
xW =W' and ε=const	W' is reputation of co-player, so player's reputation change as quickly as W'	Symmetry broken – cooperation is more common, unstable final states [Fig. 1 right]
xW =0,5 and xε =0,5	Reputation and altruism changes in „bisection" way the same time	All players choose only one strategy, and the initial state is divided into two attractors [Fig. 2]
xW =0,5 and xε={0,5;0}	Altruism changes only in some cases: CC (goes up) and CD (goes down)	Symmetry broken – cooperation is more common, non-full negative state
Wj(i)	Individual vision of agent's W	System slows down
E-R or lattice	Agents on special networks	Spatial correlations appear

Possible mutual choices (in agreement with Prison Dilemma's notation from Table 1) : R- both cooperate, S- co-player defects when a player has cooperated, T- player defects when the co-player has cooperated, P- both defect.

In our simulations, there are from 100 to 1000 players in game with some initial conditions W and ε. Connections between players are implemented as a fully connected graph, square lattice or Erdős–Rényi graph (where private networks of contacts seem to be very important).

Firstly, let consider constant altruism scenarios ε=const (xε =0). If altruism is unchangeable lifelong, all spectrum of behaviors (R S, T, P) are observed in the system [Fig. 1 left].

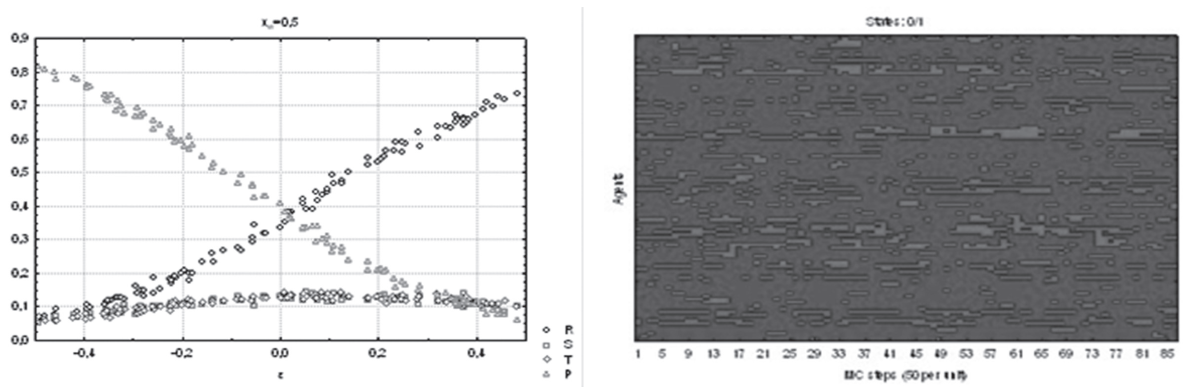


Figure 1. ε=const. Left – Frequencies of mutual choices for xW =0,5. Right – Spontaneous transitions between reputation's states (0/1) for xW = W' („Positive" state 1 dominates).

Let consider case where both xW and xε are non-zero. For simplicity, let assume that both are equal to

0,5. Because of both parameters change, we could draw strategies versus constant vector of initial states W and ε.

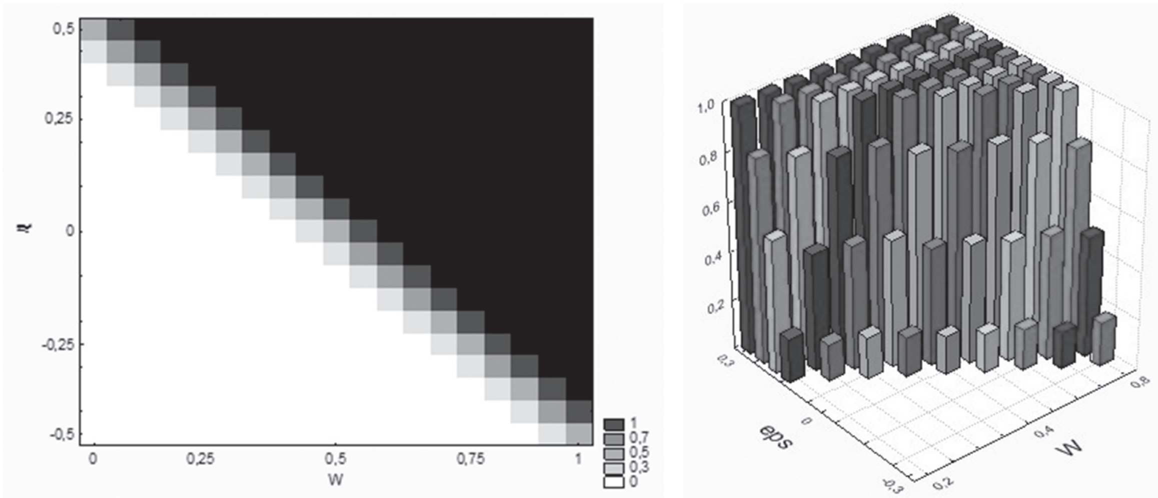


Figure 2. Phase separation of clean cooperating or defecting for given initial conditions, the mixed phase around anti-diagonal

Once the altruism is allowed to evolve, in long time limit the simulated players adopt one strategy R or P, the same for the whole population [Fig. 2]. Direction of the process is closer to real situation rather, than the stationary state in the long time limit. Sociotechnics and system controlling is possible. If symmetry of final state is broken – cooperation state is promoted (social norm works).

Based on observation of many of post communistic countries, Moldovan economy is dominated by defecting. If it would be possible to convince enough amount of companies and state actors to cooperate, then reputation (and even altruism as a derivative of it) will also growth, which make more people cooperating (feedback loop). In xW =0,5 and ε=const scenario, if level of cooperation increase after some time system will come back (relaxation) to its equilibrium state [Fig. 1 left]. In network topology, such a increase of cooperation would be observed only locally and will also relax. However, in xW =0,5 and xε=0,5 scenario, a big enough temporal increase of cooperation will lead to depolarization of whole system and all agent would only cooperate. In other examples of conditional evolving altruism increase of cooperation would lead to new, more cooperative stable state. Even that nobody knows, which scenario is closer to reality, for most of them even temporal change of people behavior could lead to long-term effects like rebuilt of trust – the motor of economic development (Weber, 1922).

Bureaucratic rules, permits, licenses lack of transparency and mistrust in others lead to the occurrence of defecting and corruption. Analytical mathematical derivation and computer simulations describe what agents with different cognitive capabilities are likely to do in market system. This is a branch of behavioral economics with usage of sociological regularity applied rationality assumptions (Camerer, 2003). Economic (rational) and sociological (normative) approaches shows threats as well as opportunities for economy of post communistic countries. My models show which parameters are most important in observed phenomenon. From economic perspective, I propose to focus on decreasing profits (payoffs) of corruption by decreasing function of gain G and increasing function of potential costs m. From sociological perspective, I would recommend rebuilding social norms, by promoting cooperative attitude between the most susceptible (youth generation). Lack of cooperation or fair competition must be further analyzed from the viewpoint of social costs it caused. I use game theory to figure out what it is likely to happen in a strategic interaction (or chains of interaction) of persons or companies from society perspective and ask how to improve an existing situation.

BLIBLIOGRAPHY

1. Bayar, G. (2003) Corruption-A game theoretical analysis (Doctoral dissertation, MIDDLE EAST TECHNICAL UNIVERSITY).

2. Camerer, C. (2003) Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction. Princeton University Press.

3. Howard, MM. (2003) The weakness of civil society in post-communist Europe. Cambridge University Press.

4. Jarynowski, A. (2010) Anomalous interactions in network of Polish Football League. WN: Wroclaw.

5. Jarynowski, A.; Gawroński, P.; & Kułakowski, K. (2012) How the competitive altruism leads to bistable homogeneous states of cooperation or defection. LNAI (pp. 543-550). Springer: Berlin.

6. Keynes, JM. (1936) The General Theory of Employment, Interest, and Money.

7. Macrae, J. (1982) Underdevelopment and the economics of corruption: A game theory approach. World Development, 10(8), 677-687.

8. Nowak, MA.; & Sigmund, K. (2005) Evolution of indirect reciprocity. Nature, 437(7063), 1291-1298.

9. Steinhaus, H. (1963) Mathematical snapshots. Courier Corporation.

10. Weber, M. (1922) Wirtschaft und gesellschaft.

SUSTAINABLE ENTERPRISE MANAGEMENT: A STRATEGIC FRAMEWORK FOR LEADING CHANGE

M. ELSENBACH Jörg, *Priv.-Doz. Prof. Dr. rer. pol. Dr. h.c.*
RAINEY David

The article discusses how sustainable enterprise management (SEM) provides a strategic framework for leading change in sophisticated business settings. SEM involves leading and managing change and integrating the full spectrum of the business reality into a corporation's strategic decision-making framework. It includes the strategic direction of the corporation, its strategic management systems and the strategic leadership of the organization. It also includes all of the supply networks that support the organization and all of the customers and stakeholders. This holistic view transforms last century's 'supply and demand' management thinking into a more sophisticated strategic framework that is based on strategic leadership, business innovation, value creation, social responsibility, sustainable development, inclusiveness, and many other related factors. The strategic focus shifts from short-term financial rewards to a more balanced perspective that also includes long-term business strategies, innovation management, and business integration. It allows executives and senior management to create solutions that are based on the whole of the extended enterprise and not just on producers and customers.

Sustainable Enterprise Management: A Strategic Framework for Leading Change.

Key words: management, strategic management, sustainable development, efficiency.

Corporations across the world are engaged in the relentless struggle to stay ahead of social, economic, environmental, technological, and market changes that seem to accelerate as time moves forward. Corporate executives, strategic business leaders, and management professionals must confront the overwhelming challenges of exceeding the increasing demands and expectations of customers and stakeholders and deal with the growing complexities of the global business environment. Customers want customized solutions, high value, superior performance, six-sigma quality, and cost-effective products and services. Stakeholders want reductions in defects, burdens, and negative impacts, and shareholders want improved business performance, wealth creation, and sustainable success (Thompson et al. 2005).

Strategic leadership and business management in the 21st century require building robust business models, creating innovative solutions, and making dramatic improvements across the whole business landscape and

time spectrum. Sustainable success depends on having a holistic view of the business environment and creating decision making processes that include the full array of supply networks, partners, customers, stakeholders, constituencies, and internal contributors. Sustainable success demands excellence across the global business environment (Rainey 2006).

Unfortunately, many global corporations have business models and organizational structures that are rooted in the past and not in sync with the expectations, mandates and requirements of the present, never mind the future. While there are numerous challenges associated with leading, developing and managing global corporations, the main problems are that the many of the prevailing strategic business models, management constructs, strategic management processes, and strategic leadership methods are outmoded and ineffective for leading change in complex, dynamic and global business situations.

In terms of leading change most corporations have decentralized their organizational structures, moving from vertically integrated structures to more horizontal structures using the constructs of strategic leadership and strategic management. While many business leaders believe that they are making improvements, some corporations are failing to make changes that are significant enough to keep pace with the demands and realities of the global business environment. Most corporations still have business models that just focus on the inner workings of the corporation and its direct relationships with customers, suppliers and distributors. While such models consider other external entities such as governments, financial institutions, and the media, the connections and relationships are based on transactional linkages or imposed requirements instead of having a comprehensive and inclusive strategic management framework that considers all direct and indirect relationships, connections, responsibilities, effects and impacts.

This article explores how global corporations can take better advantage of their business opportunities by having a broader perspective of the business environment. It discusses how Sustainable Enterprise Management (SEM) provides a more inclusive and richer perspective of opportunities and challenges. It examines the importance of creating effective and innovative business models for leading global corporations in the 21st century. It also examines the relationships of corporations with their enterprise partners and customers and offers insights into what leading global corporations can do to create value and provide benefits for their customers, shareholders, employees, and other stakeholders. It explores how corporations can integrate their 'extended enterprise' into a comprehensive framework for leading change.

Sustainable Enterprise Management and the Extended Enterprise

2.1 An Overview of the Extended Enterprise

SEM involves creating, developing and deploying a more comprehensive business model that stretches the strategic thinking and management of the corporation from the origins of the raw materials and the supply of externally produced parts and components to the needs and applications by far-flung customers and the end-of-life solutions. SEM takes a high-level strategic perspective of the corporation with all of its strategic business units and their operating systems along with the all of the direct and virtual relationships with customers, stakeholders, supply networks, partnerships, alliances and other entities in the value networks.

The centerpiece of SEM is the integration of the internal strategies, operations, capabilities, and resources with those of the external contributors and intended recipients. The broader scope of the corporation with all of its relationships and interactions is often referred to the literature as the 'extended enterprise'. The 'extended enterprise' includes corporation, its management systems and business relationships with strategic partners, supply networks, customers, stakeholders, and supporting constituencies that extend beyond the boundaries of the corporation. It includes the behaviors, actions and impacts of or on customers and stakeholders, the contributions and effects of supply networks and others who provide resources or support the operations, and all of the other direct and indirect relationships and contributions of supporting entities. The 'extended enterprise' also involves the suppliers of suppliers, all of the providers in the distribution channels, the logistical support units, and all of the users, secondary customers, and providers of end-of-life considerations of the products and the associated waste streams. In the book, "Lean Enterprise Value" (Murman et al. 2002, p. 3), members of MIT's Lean Aerospace Initiative, provide an innovative and inclusive definition of an extended enterprise: "The enterprise perspective we bring makes it possible to see entire 'value systems' as well as the interconnected levels of activity that reach across national and international boundaries."

The 'extended enterprise' view is more complex than just examining the direct production and consumption linkages. It requires thinking about all of the connections, relationships, actions, and inter-temporal linkages of across the business environment and their causes and effects, especially those that have long-term impacts and consequences. For instance, the ongoing availability and pricing of gasoline is dependent on global forces that include exploration of new resources and the expanding use of consumers and industrial operations in China.

To manage this full scope of the 'extended enterprise' and realize the full potential for creating value, corporations must integrate the numerous disparate participants within their business environment into an effective strategic management framework. SEM involves changing the mindset of corporate and strategic management to think beyond the traditional roles and responsibilities of the corporation and to include effects and impacts of the extended enterprise.

Traditional business models focus on the relationships between buyers and sellers (customers and producers). Customers want to satisfy their needs and expectations. Producers want to design, produce, and market their products and services to derive revenues and profits. Market demand for existing products and services drives producers to seek cost-effective, market-related solutions that are competitive and profitable. Supply and demand determine price levels and production volumes. The quantities demanded are a function of the benefits obtained and the prices paid. These supply and demand models usually focus on the primary considerations of capabilities, resources, products, channels of distribution, and markets. Suppliers provide inputs to the producers who create and produce products that flow through distributors to customers. Customers buy and use the products during their useful life and are responsible for the applications, use, ownership, maintenance, and ultimate disposal. The producer's responsibilities are viewed to be limited to production and sale, contractual transactions, and product liabilities.

Today, however, the scope of the management systems, the processes and activities, and flows of goods and services, information, and money must include all of the social, economic, environmental, political, technological, and market-related factors. Moreover, such views must include not only the primary considerations (products and services), but also the secondary effects such as the residuals of production and use (pollution, discards, and other waste streams) and tertiary effects, such as the long-term implications of social impacts. Managing the residuals and social impacts are important considerations in determining the social and economic viability of products, services, and processes.

SEM represents the next wave in developing business models that reflect a more comprehensive view of the realities of the business world. Its power lies in how it enables executives and business leaders to think 'outside-the-box' and to contemplate solutions that may not be doable or even practical in the short term yet are desirable and worthwhile. SEM is about what 'should be' instead of 'what is'. It focuses the leaders' attention on dramatic and exciting possibilities as well as existing realities, on theoretical business models and business strategies for creating a future that takes full advantage of the positives and mitigates the negatives.

2.2 The Concept of Sustainable Development as Part of a Sustainable Enterprise Management

The construct of SEM is underpinned by the principles and precepts of sustainable development (SD). SD is relatively new on the scene of business management. It evolved from environmental management constructs and governmental initiatives of the 1980s. Stephan Schmidheiny, the founder of the World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), was instrumental in moving environmental management beyond just solving environmental problems to incorporating SD into mainstream of strategic management. His book, "Changing Course: A Global Business Perspective on Development and the Environment" (Schmidheiny 1992), discussed the benefits of including social, economic and environmental considerations in strategic analysis. Paul Hawken became one of the leaders of SD with the publication of "The Ecology of Commerce: A Declaration of Sustainability" (Hawken 1993). He helped change the agenda from focusing on pollution prevention to the more the integrated view of SD. Livio D. DeSimone and Frank Popoff wrote "Eco-Efficiency: The Business Link to Sustainable Development" (DeSimone/Popoff 1997) as a guide for business leaders who wanted to understand the practical side of SD. DeSimone and Popoff, the CEOs of 3M and Dow Chemical at the time, focused on eco-efficiency, its meaning, uses, and measurements for developing a more inclusive strategic management mindset. Paul Weaver, Leo Jansen, Geert van Grootveld, Egbert van Spiegel, and Philip Vergragt wrote "Sustainable Technology Development" (Weaver et al. 2000). Their book focused

on how to develop cleaner technologies using the principles of SD. These books represent just a faction of the contributions made by scholars over the last two decades. In addition to the aforementioned books, there are many articles in the literature that described SD concepts. Among the most important are:

– Stuart L. Hart's (1997) "Beyond Greening : Strategies for a Sustainable World"

– John Elkington's (1997) "The Triple Bottom Line for 21st Century Business"

– Forest Reinhardt's (1999) "Bring the Environment Down to Earth"

– Michael Porter and Claas Van Der Linde's (1995) "Green and Competitive: Ending the Stalemate"

Hart is a leading scholar who discussed the integration of strategic management and SD (Hart 1997). Elkington introduced the concept of the 'triple bottom line' which ties the social, economic, and environmental objectives to the mainstream business objectives (Elkington 1997). Reinhardt discussed how to manage social, economic and environmental risks and find sustainable solutions. (Reinhardt 1999). Porter and Van Der Linde focused on how innovative people can lead change (Porter/Van der Linde 1995).

SD is predicated on the premise that there can be a convergence of internal and external objectives for the purpose of creating enhanced value and an improved future for everyone. It implies that corporations can achieve their business and financial objectives as well as meet the social, economic and environmental goals and mandates. Most importantly, it involves leading change across the extended enterprise to achieve dramatic improvements and a more wealth creation for everyone.

2.3 Theories Pertaining the Leading Change

In business over most of the last century or two, change has been ever present, relatively slow, and manageable. However, during the three decades, change became more accelerated and a much more critical strategic topic. The oil crises of 1973 and 1979 severely challenged economic and business stability. Inflation, stagnation and high interest rates had devastating effects on businesses, consumers, stakeholders, and society. Peter Drucker in his book "Managing in Turbulent Times", (Drucker 1980, p. 51) characterized the situation as fraught with uncertainty and risks. He described his expectations for the future as a period of structural change rather than one of modification, of extension, or of exploitation. Structural change involves transforming the organization's strategies, operations, programs, processes, and/or activities into whole new ways of achieving positive outcomes and sustainable success. Unlike evolutionary change or cyclical changes that involve incremental or temporary improvements, structural changes are significant and permanent. They revolutionize the underpinnings of business and performance. For example, personal computers not only impacted the market potential for electronic typewriters, they transformed the work place and how people prepared documents. Gone are the 'typists'. The average 'white collar' worker now acts as his or her own secretary.

During the late 1980s, reengineering became a prevailing management approach for managing change. The original intent of reengineering, which was made popular by Michael Hammer and James Champy via their book, "Reengineering the Corporation", (Hammer/Champy 1993, p. 32) was to make quantum leaps in improving performance through innovative processes and practices. Quantum leaps meant making improvements by factors of two or even ten times or more the previous performance. Reengineering meant rethinking every process and making them more efficient and effective.

During the early 1990s, with the fall of the Soviet Union, the rise of globalization, the integration of the European Union, the rapid changes in technological innovations, and the intensity of competition, leading change was recognized as one of the most important strategic considerations in managing large corporations. Leading change focuses on the future not the past. It is based on creativity and the innovative capacity of the organization and the leadership of its management.

John P. Kotter of the Harvard Business School suggested an 'eight-stage process of creating major change'. In "Leading Change" (Kotter 1996, p. 21), Kotter outlined the major stages (1) establishing a sense of urgency; (2) creating a guiding coalition; (3) developing a vision; (4) communicating the change vision; (5) empowering broad-based action; (6) generating short-term wins; (7) consolidating gains and producing more change; and (8) anchoring new approaches in the culture. Kotter believed that changes should follow the suggested sequence. Establishing a sense of urgency is one of the most important aspects of moving toward sustainable business development. Corporations have to preempt changes in the business environment and become the architects of the future. They should not rest on their laurels and expect that their competitive

advantages will last forever. In a fast moving business environment, everything is transient.

Daryl R. Conner, author of "Managing at the Speed of Change", (Conner, 1992, pp. 12-13) discussed a fundamental axiom of change: "Our lives are most effective and efficient when we are moving at the speed that allows us to appropriately assimilate the changes we face." Moreover, he suggested that "As the world grows more complex, the pressures mount for us to manage more change at increasing speed."

In the book, "The Fifth Discipline" (Senge 1990, p. 8), Peter Senge defined the concept of mental models as "deeply ingrained assumptions, generalizations, or even pictures of images that influence how we understand the world and how we take action." His mental models include imagination (what could be) and insights (understanding what actually is). Imagination involves high level of thinking about the world and how to make dramatic and even quantum improvements. It is outside-the-box thinking about what could be rather than what is currently happening. The challenge with using imagination is that it requires perception and theoretical constructs since it is impossible in most cases to use analysis because the necessary data does not exist. On the other hand, insight springs from understanding reality or discovering the true nature of a situation. It usually requires an in-depth assessment of reality and the ability to discern the essence of conditions and trends. Insights often involve applying intuition, scientific methods, and prevailing business constructs.

In his book, "The Fortune at the Bottom of the Pyramid", Prahalad (2005, pp. 25-28) provides insights about how to expand business opportunities around the world through innovation. Prahalad offers ways in which social and economic problems can be solved using innovative business approaches to expand markets and opportunities.

John Kotter discusses two overarching models for leading change in his more recent book, "The Heart of Change", (Kotter 2002): The 'See-Feel-Change' [imagination] model and the 'Analysis-Think-Change' [insight] model. The former involves out-of-box thinking about change based on what could be or should be. Imagination allows for unconstrained thinking about the future and what kinds of solutions may be possible. The latter involves more a rationally-based approach using data and information from the business environment. Insights that are based on analysis tend to be more scientific and therefore, easier to verify in most cases but are often constrained by the realities of the present rather than the expectation for the future. Imagination and insights can be used in combination to develop and validate ideas and concepts pertaining opportunities for innovations.

On a more theoretical perspective, Marshall Scott Poole and Andrew H. Van de Ven outlined four basic models pertaining to theories of organizational change and innovation processes (Poole/Van de Ven 2004, pp. 374-397). Their models of change are: (1) lifecycle; (2) teleological; (3) dialectical; and (4) evolutionary. The life cycle model prescribes change according to logical or natural stages that transition from the beginning through growth, harvesting, and the end. The teleological model is a simple form of the conventional strategic management process. It includes goal formulation, implementation, evaluation and modification. The dialectical model involves resolving conflicts between opposing thesis and antithesis. It assumes that a synthesis of approach can be reached between the conflicted parties. The evolutionary model involves a progression of analyzing options, making selections, and retaining the best solutions. It assumes competition for limited resources and the strongest options are selected. The authors suggest that life cycle model involves regulated change; teleological involves intentional change; dialectical involves 'conflictual' change; and evolutionary involves competitive change.

SEM clearly involves the combination of teleological and life cycle models with additional sophisticated management constructs to lead change using the extended enterprise. While it may have roots in the classical view of change management, SEM is a revolutionary construct that focuses on avoiding conflicts and destructive behaviours that unwisely consume resources without lasting benefits.

3. Leading Change through Sustainable Enterprise Management

3.1 Overview

SEM is predicated on the premise that there can be a convergence of internal and external objectives for creating an improved future and more value for everyone. It focuses on holistic approaches for solving problems, discovering opportunities, and exploiting the capabilities and resources of the corporation. SEM is not just a linear extension of strategic management or environmental management concepts; it is a paradigm change in the strategic management of the entire extended enterprise. The essential ingredients include the integration of the strategic management system with the business environment, the creation of new solutions,

and strategic leadership that inspires people to be the best.

Strategic leadership is the pivotal force that drives the entire paradigm. It provides the glue that holds everything together, the continuum that ensures that SEM is enduring. The challenge for most corporations is more than simply embracing the constructs of SEM. It is to invigorate the organisation and all of its constituents, to muster the fortitude to invest the time, effort, and money over the decades required to achieve sustainable success. The commitment to SEM has to be robust so that the momentum continues over each new generation of leadership.

3.2. The Paradigm Shift: Sustainable Enterprise Management and Sustainable Development

While businesses have been making incremental improvements over the decades, they now must also make dramatic improvements through strategic leadership and leading change. In the early 1980s, business executive and management consultants were excited and enthralled with "In Search of Excellence" as leaders tried to find a magic formula for outperforming their competitors and for achieving extraordinary results. The book, "In Search of Excellence: Lessons from America's Best Run Companies", written by Peters and Waterman was a best seller that provided eight principles for achieve outstanding results based on the lessons learned form their research (Peters/Watermann 1982, pp. 13-16):

– A bias for action: excellent companies focus on getting results via decisive actions.

– Close to the customer: excellent companies have close relationships with their customer and understand customer needs.

– Autonomy and entrepreneurship: entrepreneurial among the people leads to creativity, innovation and wealth.

– Productivity through people: improving outcomes through people-oriented practices based on trust.

– Hands-on, value-driven: everyone in the organisation understands and is guide by the corporate values.

– Stick to the knitting: successful companies should follow their core competences and avoid outrageous diversification.

– Simple form, lean staff: companies should on keeping the system as simple as possible and avoid building elaborate structures and procedural requirements; lean methods reduce waste and inefficiencies.

– Simultaneous loose-tight properties: excellent companies maintain control without stifling creativity and innovation.

Many of Peters' and Waterman's principles still ring true today. Achieving excellence is the underpinning of SEM.

During the early 1990s Hamel and Prahalad (1994) wrote "Competing for the Future". They challenged the prevailing management constructs with new notions about 'creating the future'. The authors stated: "Developing a point of view about the future should be an ongoing project sustained by continuous debate within the company, not a massive one-time effort. Unfortunately, most companies consider the need to regenerate their strategies and reinvent their industries only when restructuring and reengineering fail to halt the process of decline. To get ahead of the industry curve, to have a chance of conducting a bloodless revolution, top managers must recognise that the real focus for their companies is the opportunity to compete for the future" (Hamel/Prahalad 1994, p. 128). In "Competing for the Future", they suggest executives use imagination and insights when challenging the status quo and exploring and exploiting opportunities that are on the leading edge of change.

Conceptually, Collins and Porras's "Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies" could be considered a forerunner to SEM and SD constructs (Collins/Porras 1994, pp. 23-200). Many of the principles and constructs of the enduring companies the authors examine are clearly critical elements for achieving sustainable outcomes and long-term success. The title, "Built to Last", connotes the very essence of what SD is. Table 1 indicates the linkages between the main concepts of "Built to Last" and the principles of SD and SEM.

Table 1

Points of Comparison between Built to Last and SD (Rainey 2006)

Built to Last Concepts	Sustainable Development Constructs
Clock Building, Not time Telling – ”Visionary companies stem form being outstanding organizations, not the other way around.” (*Collins/Porras* 1994, p. 31)	**Enterprise Management –** The embedded enterprise management system involves building a solid foundation of linkages and relationships that are sustained over the generations.
No ”Tyranny of the OR” (Embrace the Genius of the And”) – ”A visionary company doesn’t seek a balance between the short term and the long term, for example. It seeks to do it very well in the short term and in the long term.” (*Collins/Porras* 1994 p. 44)	**The Solution Matrix –** The solution matrix examines the primary and secondary effects and focuses on maximizing the positives and minimizing the negatives. The construct avoids the conjoint view of deciding between the options and focuses on achieving all of the necessary goals.
More Than Profits – ”Profitability is a necessary condition for existence and a means to an important ends, but it is not a means in itself for many of the visionary companies.” (*Collins/Porras* 1994 p. 55)	**Value Creation –** The value proposition that includes total satisfaction for all constituencies is the essence of sustainable outcomes, longevity and ongoing success.
Preserve the Core/Stimulate Progress – ”If an organization is to meet the challenges of a changing world, it must be prepared to change everything about itself except beliefs …” (*Collins/Porras* 1994 p. 81)	**Sustainable Development –** Total satisfaction is the ultimate goal. It includes the market, social, economic, environmental and business-related objectives.
Big Hairy Audacious Goals (BHAG) – ”A BHAG engages people.. It is tangible, energizing, highly focused.” (*Collins/Porras* 1994, p. 94)	**Life Cycle Thinking –** Life cycle thinking deals with the whole enterprise and making progress across every dimension. It includes cradle to grave thinking and improving everything.
Cult-Like Culture – ”Because the visionary companies have such clarity about who they are, what they’re all about, and what they’re trying to achieve, they tend to not have much room for people unwilling or unsuited to their demanding standards.” (*Collins/Porras* 1994, p. 121)	**Core Capabilities –** Success is achieved through and by people. The adaptability and agility of the organization provide the means to embrace change and to create opportunities and positive outcomes. It is the capabilities of the organization and the enterprise participants and partners that are the strategic resources.
Try a Lot of Stuff and Keep What Works – “In examining the history of visionary companies we were struck by how often they made some of their best moves not by detailed strategic planning but rather by experimentation, trial and error and opportunism …” (*Collins/Porras* 1994, p. 141)	**Sustainable Innovation –** Innovation depends on the willingness and capability to manage change and create improvement across the enterprise. Innovation is the relentless pursuit of making improvements through strategic, operational and fundamental means and mechanisms, including good luck.
Home-Grown Management – ”A visionary company absolutely does not need to hire top management from the outside in order to get change and fresh ideas.” (*Collins/Porras* 1994, p. 182)	**Executive Leadership –** Crafting a sustainable development culture within the organization is based on critical thinking and envisioning solutions for the future. Such leadership is based on consistency of thought and deep understanding of the organization.
Good Enough Never Is – ”The critical Question is ”How can we do better tomorrow than we did today.” (*Collins/Porras* 1994, p. 185)	**Inventing the Future –** The ultimate objectives are to eliminate all defects, burdens, impacts, and negative consequences at the same time enhance the positives to the maximum degree.

The intent of the comparison is not to suggest a perfect alignment between philosophical views but to indicate that there are parallel perspectives. “Built to Last” focuses on the business principles and concepts. SEM involves leading change and systems perspectives that cut across the entire extended enterprise. While there are significant similarities, “Built to Last” discusses lessons from successful American companies and their historical practices. SD includes theoretical and practical solutions for achieving success over time. Moreover, SD is in the early stage of development. There are few examples of corporations who have fully invested in SD and have a fully articulated framework. Even the corporations that have made commitments to SD have only a few years of actual experience.

In 2000, Hamel expanded upon his concepts for creating new wealth and competitive advantage in his book, “Leading the Revolution”. He articulated that in the non-linear world of the 21st century companies must adapt a radical innovation agenda (Hamel 2000, pp. 13-29). Hamel’s work focuses on business concept innovation, radical innovation and sustaining the revolution. Hamel’s model covers customer interface, core strategy, strategic resources, and value networks. In particular, he suggests that value networks provide the opportunities and the means to achieve extraordinary results. These overarching elements are the essential parts of the extended enterprise thinking and warrant the attention of management on a continuous basis to discover and exploit new opportunities. Hamel’s view of radical innovation is a good fit with the concept of pre-emptive strategic action and the importance of proactive initiatives to achieve leading edge outcomes. Most importantly, Hamel articulates ways to sustain the revolution over time through insights, learning and continuous commitment and action. Being better, obtaining superior outcomes and leading change have become the mantra of 21st century management thinking and practice.

As articulated in “In Search of Excellence”, “Competing for the Future”, “Built to Last”, and “Leading the Revolution”, the searches for improved management constructs, enhanced business performance, increased financial rewards, and sustainable outcomes are critical aspects of today’s strategic leadership. The evolutionary

trend has been toward greater sophistication and understanding of the entire business environment and the extended enterprise. Management concepts are evolving from a narrowly-focused strategic management system to management frameworks like Hamel's model that focus on the total systems integration and total solutions. The 'magic formula' is an integrated system calling upon strategic leadership and the innovative capabilities of the organisation to discover, explore, and exploit new solutions that meet the full spectrum of needs, wants, and mandates of the entire business environment. The exciting aspect of this shift in perspective is that it is the whole system (the extended enterprise) that creates value and enhances outcomes. The process is dynamic and continuous. It is never ending. It is based on the leadership capabilities of the corporation from the top to the bottom. It requires insights, critical thinking, and a predilection for action. Table 2 provides a simplified perspective on the evolution of management thinking and constructs over the last half century.

Table 2

Simplified Perspectives Pertaining to Paradigm Changes in Management Thinking (Rainey 2006)

Dimensions	Mid 20th century	Late 20th century		Early 21th century
Environmental	In compliance/Not in compliance	Waste management ▷	Prevention	Eliminate degradation, depletion, impacts
Economic	Feasible/Not feasible	Supply/demand ▷	Value delivery	Value Creation across the Enterprise
Social	Concerns/No concerns	Awareness ▷	Involvement	Equity, Social Responsibility
Finance	Profitable/Not profitable	Cash flow ▷	Long-term wealth	Value creation & Sustainable performance
Markets	Acceptable/Unacceptable	Satisfied ▷	Delighted	Total Satisfaction
Products	Good Quality/Poor Quality	3s quality ▷	6s quality	Zero defects and zero burdens
	Linear thinking (Either/or – Binary)	**Distributed Thinking** (Continuous Improvements)		**Sustainable Development Thinking** (Zero defects and radical improvements)

The intent of Table 2 is to highlight the significant changes in management thinking that have evolved over the last fifty years. During the early to mid-part of the 20th century most of the management perspectives were based on 'either/or' thinking. For example, quality control techniques attempted to determine whether a product was good or bad. If the products were deemed to be good, they were shipped to markets, and customers had to suffer the consequences if there were any problems. The basic approach to marketing was to assess whether customers would accept the product or not. If they would, the products would be designed and produced regardless of the inherent defects and burdens. In many cases, defects were well known but neglected if the underlying assumption was that the products would still be viable in the marketplace. The criteria for making such decisions were often based on financial implications. If the products generated profits, often corporations would risk the liability issues based on the assumptions that it would be difficult for plaintiffs to win in a court of law. The 'asbestos cases' indicated the willingness to produce and sell products with known problems. Social concerns were likewise often overlooked unless the consequences were so severe that they engendered a political or legal response. In most cases, the prevailing management approach was to avoid dealing with many of the related social repercussions unless the pressure was so great that the government invoked a mandate. Economic questions were handled in a similar way. The main criterion was the economic feasibility of the products and processes. Environmental issues usually were handled as tangential matters. If laws and regulations existed, the approach was to comply with the mandates but not to spend time and money doing more than was necessary. While these comments are an oversimplification of complex topics, the general pattern was to make decisions on a linear basis.

During the last quarter century, management thinking has shifted toward achieving more distributed

outcomes using continuous improvement methodologies. Distributed thinking is based on the notions that solutions are time-based and are often dependent on the prevailing situations and conditions. It recognised that improvements are made over time and what may be an acceptable solution today could be rejected as inferior tomorrow. Distributed thinking is typified by the total quality management (TQM) and six-sigma quality movements. The Motorola's TQM efforts and achievements during the 1980s and early 1990s are an excellent example. Motorola executed a three phase program that improved product quality from three-sigma to six-sigma levels over a twelve-year period. Constant improvements were made as a relentless effort to become a 'world-class' producer. Similarly, the goals for customer satisfaction changed from simply fulfilling customer requirements in terms of basic product attributes to ensuring that customers were completely delighted with the total package of products and services. In a pivotal study, AT&T realised that customers who indicated that their satisfaction was simply 'good' instead of being 'delighted' were not assured of being retained as customers. Indeed, forty percent would seek alternatives (Gale 1994, p. 78). Yet, one of the most profound changes in corporate thinking was the perspective that viewed generating cash flow and creating economic value were more critical than just maximizing profits. Perhaps the one most philosophical modification in financial management thinking, however, was articulated in "The Balanced Scorecard", authored by Kaplan and Norton in 1996 (Kaplan/Norton 1996, pp. 4-19). Kaplan and Norton made significant contributions to the understanding that financial success is dependent on more than just making money. They believe that financial success is derived from balanced management thinking that focuses on long-term investments and sustainable success. Linear and distributed thinking are broad overviews of numerous methodologies that co-existed and are still persist today.

SEM represents the next wave in the management constructs for improving the long-term prospects of corporations and their extended enterprises. The challenges are enormous as the expectations of SEM require a shift from making just incremental or percentage-type improvements to making radical improvements in every category and in the whole system as well. SEM involves more inclusive thinking.

SEM and SD embrace management constructs that eliminate pollution and wastes throughout the entire system. The underlying philosophy is to be as inclusive of the forces of changes and the essential considerations and factors in the business environment as possible so that corporate leaders are not caught off guard by unexpected situations or by hidden issues and difficulties. It is also based on the philosophy that it is better to manage complexities on a strategic level with all of the power of the intellectual capital of the corporation than it is to manage problems at the operating or functional levels where resources are scarcer and the expertise is limited. Simply stated it is easier to handle complexities and challenges in strategic formulation rather than during implementation. SEM and SD provide the following advantages in managing the business environment:

– improved understanding and connectedness with the external entities.

– enhanced responsiveness to change and complexity and the needs and expectations of customers, stakeholders and other constituencies.

– increased effectiveness and productiveness of the whole system because it is integrated.

– reduced economic and environmental wastes across the whole since the objective is to improve the whole and not just the parts.

– improved openness through the integration of the essential relationships and the disclosure of information.

Responsiveness to customers and stakeholders is pivotal. But it goes beyond meeting contractual obligations. It involves being ahead of the needs and requirements and providing solutions before they are mandated. Moreover, it involves knowing what is happening in the business environment and discovering opportunities and threats before they become apparent. It is about gaining insights from all of the entities not just customers.

Daryl Conner (1998, p.13) in "Leading at the Edge of Chaos: How to Create the Nimble Organization" believes that most leaders are unprepared for turbulent conditions because they do not appreciation the demands for transitioning businesses to more sophisticated levels and the impacts such changes have on the resources and capabilities of the organizations. Simply stated, the business world is much more complex and demanding, and leaders have to have a more sophisticated management framework for leading change.

SEM and SD, especially through life cycle assessment, address pollution and waste generation and attempt to find improved solutions through cleaner technologies and leaner operations. While such detailed analysis is often thought of as excessive, the ability to discovery hidden defects is critical for mitigating business risks and preventing problems in the future. The concepts also apply to economic waste that exasperates resource scarcity and reduces the viability and sustainability of the management system.

SEM and SD provide significant organizational advantages as well. The most important reason is increasing management confidence that appropriate forces and factors have been included in the assessment of the business environment and that the most advantageous decisions are made. While it is always difficult to know how much analysis is necessary, the more insights that leaders have about their enterprise that more likely they are to understand what has to be done to sustain success.

SEM and SD using cradle to grave perspective does have detractors. The most significant difficulty that is often addressed is the complexities involved in trying to obtain information about the whole business environment and to conduct the required assessments of all of the entities involved. Moreover, contrarians cite the high cost of obtaining and processing the information and doing the analyses without having knowledge of the potential benefits to be derived. Ultimately the discussions get down to the question of value versus costs. Opponents believe that the broader scope of understanding and management influence and the knowledge gained are not worth the investment. The proponents argue that knowledge is intrinsically worth the investment and that the evolutionary and revolutionary improvements provide opportunities for a richer and more sustainable future.

Sustainable outcomes with ongoing improvements are not only desirable but essential for ensuring the survivability and longevity of the corporation. It is foolish to sacrifice sustainable success in order to achieve short-term objectives. Assuming liabilities and risks because of failure to mitigate known negative problems and their potential impacts is folly. SEM embodies the perspective that there is a convergence of thought and action toward improving all aspects of the business environment. It holds that the ultimate goals are to eliminate defects, burdens and impacts, regardless of the prevailing conditions and trends. It presumes that developing new technological and product solutions are important ways to mitigate or eliminate the negative aspects of businesses. It is an optimistic, yet realistic, belief that total satisfaction, not just customer satisfaction, is possible and that sustainable success is the strategic aim of the corporation.

3.3 Insights about Sustainable Enterprise Management as a Strategic Framework

Although the challenges suggested in the previous section can be daunting, there are several facts that make the situation far from hopeless. SEM involves making dramatic improvements. The time horizon is long, and the improvements are expected to be made over many generations. The actual programs build on the results achieved from earlier efforts. The improvements are expected to be made systematically and linked from one program to the next. Moreover, the strategic management system is the essential framework for achieving the desired results. For example, it may be impossible to deal with the potential thousands of entities in the supply networks if they are treated as individual entities that have to be assessed and managed. However, if they become partners of the corporation and follow the corporation's systematic approach for fulfilling requirements and transactions, the complexities are reduced significantly. To use an old saying, everyone is on the same page! For example, Toyota is renowned for its supplier development program. It spends a considerable amount of time, effort and money to train suppliers about quality, lean production, and effective management skills. While such programs are expensive, they provide Toyota with direct feedback about the strengths and weaknesses of an essential part of its production capabilities. Moreover, Toyota is able to help its suppliers make immediate corrections and improvements or prevent problems, difficulties and even catastrophes.

Strategic leadership has to have the ability to think in terms of business model platforms similar to the constructs of technology and product platforms. Clark and Wheelwright defined the construct of the 'platform or next generation' as a system solution for developing new products and processes using a family approach for making changes based on adaptable and expandable aspects of the underlying parameters (Clark/Wheelwright 1992, pp. 92-96). Meyers and Utterback provided additional insights about product platforms in their Sloan Management Review article, "The Product Family and the Dynamics of Core Capability", (Meyers/Utterback 1993, pp. 29-47). They explored leveraging technology and product development over many generations,

linking the new platform with the underpinnings of the old, and creating innovative outcomes based on the creative capabilities of the organisation. The essential perspective is the platform that provides the means for enhancements and improvements going forward toward the next platform or generation. Such changes are related to the embedded knowledge of the organisation, its understanding of the need for changes, and its capabilities to transform its existing capabilities seamlessly into higher levels of new competencies, technologies and products. Such thinking can be applied to managing strategic business units and the creating new business models in the context of SEM. As Hamel discussed in "Leading the Revolution", business concept innovation is the next level for creating new possibilities and opportunities. Hamel describes business concept innovation thus (Hamel 2000, pp. 65-66): "In the new economy, the unit of analysis for innovation is not a product or a technology - it's a business concept. The building blocks of a business concept and a business model are the same- a business model is simply a business concept that has been put into practice. Business concept innovation is the capacity to image dramatically different business concepts of dramatically new ways of differentiating existing business concepts." Hamel believes business concept innovation is a rare occurrence within organisations, but one which offers exciting opportunities for outpacing competition and creating new space. His view is that "unless you and your company become adept at business concept innovation, more imaginative minds will capture tomorrow's wealth" (Hamel 2000, pp. 62-63). An effective business model provides executives, management, professionals and participants from every perspective with an understanding of the strategies and objectives of the whole enterprise, the inter-working of the relationships and linkages across space and time, and the dynamics of change. SEM provides a robust management construct for creating business models that provide a framework for leading corporations into the future.

Business models of the past were stagnant constructs that were slow to respond to the pressures of the business environment and the needs of the organisation. Historically, most business models were based on the organisational structure, defining the roles and responsibilities organization without fully articulating the scope, linkages and management constructs. Such approaches were difficult to change, requiring enormous pressure from external forces in order to recognise the need for change. The business model platform is a nascent concept that offers a dynamic mechanism for keeping the corporation on the leading edge of change. Just as Intel's technology platforms provide a strategic means for linking its technologies and products over time and space, the notion of platforms of business models offers executive with a highly sophisticated way to outpace and outperform competitors and peers.

4. Concluding Comments: From Theory into Reality

The proof that SEM is the necessary paradigm change lies in the future. Based on the debacles of Enron, Tyco, WorldCom, and others, it is clear that corporations have to have a more inclusive perspective of their business environment and more engaging roles and responsibilities for protecting and improving the social, economic, environmental, and market aspects of the business enterprises. In today's information rich world, lapses in proper governance, ethics, social responsibility of corporations, and those of their supply networks and partners are quickly disseminated to the stakeholders, markets and competitors leading to adverse consequences. 21st century business models must converge toward more balanced and holistic solutions. Where past breakthroughs often led to advantages that lasted for decades, the effects of such achievements today are often measured in terms of months. However, with all of the challenges, there are also enormous opportunities, opportunities to lead change and move beyond the social, economic and environmental mandates. Across the world people want solutions to the problems they face. The opportunities for providing these solutions range from finding ways to expand health care and obliterate hunger to protecting natural environment and eliminating waste streams.

In "Good to Great", Collins suggests that one of the keys to success is 'Level 5 Leadership'. The Level 5 executive is one that "builds enduring greatness through a paradoxical blend of personal humility and professional will" (Collins 2001, p. 20). Most importantly, Collins adds (2000, p. 39): "Level 5 leaders are fanatically driven, infected with an incurable need to produce sustained results. They are resolved to do whatever it takes to make a company great, no matter how big or hard the decisions." While the companies that Collins identifies as 'Good to Great' were selected using financial criteria, and a more balanced set of selection criteria might result in a different list of candidates, the notion of becoming a great corporation in terms of the

social, economic, environmental and business requirements and mandates is a useful one.

Committed, capable, and enthusiastic leadership from the highest level of the corporation down through to the managers of the operating system is the central force for creating and supporting a paradigm shift toward SEM. SEM embodies the need to reinvent and reinvigorate the global corporation and its extended enterprise through strategic leadership. SEM involves appreciating the past, understanding the present, and inventing the future. It represents a shift in strategic thinking from making trade-offs and compromises to considering how to achieve sustainable solutions for maximizing value and benefits.

The history of business management is replete with stories of leaders seeking better solutions to the prevailing problems and more effective ways to exploit emerging opportunities. Successful corporations are the ones that find the best solutions and are adept at implementing those solutions. SEM is the all-encompassing mantra that guides decision-making toward this end.

Strategic leadership is pivotal. It transforms the broad management constructs into dynamic interactions that create exciting possibilities for changing the world. Effective strategic leadership is about sustaining improvements and successes over many decades. Strategic leadership also deals with enhancing the corporation capabilities for satisfying external demands. It focuses on doing more with less (efficiency), doing the right things (effectiveness) and eliminating economic and environmental waste (lean and clean). Being efficient reduces costs, saves resources, and thereby mitigates burdens. Effectiveness improves performance, reduces defects and enhances benefits. Being lean and clean also saves money by reducing resource utilization, lessening environmental impacts, and producing sustainable outcomes that are more valuable. SEM involves the transformation from the self-interested and confrontational business philosophies and approaches of the last century to more inclusive, open, innovative and rewarding management constructs.

Leading change may be the greatest opportunity of the 21st century. While the most significant management constructs of the 20th century, including strategic thinking, technological innovation, integrated product development, total quality management, mass customization, and lean business management, are still prevalent and gaining significance, many corporations have found that the best way to keep up is to actually outpace changes in the business environment and become an agent of change. In today's complex and turbulent world, setting the pace of change and influencing the standards of the future are prime avenues for achieving competitive advantages and sustainable success. The old notions of reacting to change or anticipating changes are defensive. Just keeping pace with fast moving currents is difficult when the forces of change are global and the time horizons are short. The ultimate goal is to create value for all constituents and invent the future rather than merely fighting for the prevailing competitive positions, exploiting current resources and capabilities, and producing revenues and profits.

LITERATURE

1. Clark, K. B.; Wheelwright, S. C. (1992) Revolutionizing Product Development: Quantum Leaps in Speed, Efficiency, and Quality, New York, NY.

2. Collins, J.; Porras, J. (1994) Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies, New York, NY.

3. Collins, J. (2001) Good to Great: Why Some Companies Make the Leap… and Others Don't, New York, NY.

4. Conner, D. R. (1992) Managing at the Speed of Change: How Resilient Managers Succeed and Prosper Where Others Fail, New York, NY.

5. Conner, D. R. (1998) Leading at the Edge of Chaos: How to Create the Nimble Organization, New York, NY.

6. DeSimone, L. D.; Popoff, F. (1997) Eco-Efficiency: The Business Link to Sustainable Development, Cambridge, MA.

7. Drucker, P. (1980) Managing in Turbulent Times, New York, NY.

8. Elkington, J. (1997) Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business, Oxford, UK.

9. Gale, B. (1994) Managing Customer Value: Creating Quality & Service That Customers Can See, New York, N.Y.
10. Hamel, G.; Prahalad, C. K. (1994) 'Competing for the Future', in: Harvard Business Review, Vol.72, No. 4, July-August, pp.122-129.
11. Hamel, G. (2000) Leading the Revolution, Boston, MA.
12. Hammer, M.; Champy, J. (1993) Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution, New York, NY.
13. Hart, St. (1997) Beyond Greening: Strategies for a Sustainable World, in: Harvard Business Review, Vol.75, No. 1, January-February, pp.66-76.
14. Hawken, P. (1993) The Ecology of Commerce: A Declaration of Sustainability, New York.
15. Kaplan, R.; Norton, D. (1996) The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action, Boston, MA.
16. Kotter, J. P. (1996) Leading Change, Boston, MA.
17. Kotter, J. P. (2002) The Heart of Change: Real-life Stories of How People Change Their Organizations, Boston, MA.
18. Meyer, M.; Utterback, J. (1993) The Product Family and the Dynamics of Core Capability, in: Sloan Management Review, Vol. 34, No.3, spring, pp. 29-47.
19. Murman, E. et al. (2002): Lean Enterprise Value: Insights from MIT's Lean Aerospace Initiative, New York, NY.
20. Peters, T.; Waterman, R. H. (1982) In Search of Excellence: Lessons from America's Best Run Companies, New York, NY.
21. Poole, M. S.; Van de Ven, A. H. (eds.) (2004): Handbook of Organizational Change and Innovation, New York, NY.
22. Porter, M.; Van Der Linde, C. (1995) Green and Competitive: Ending the Stalemate, in: Harvard Business Review, Vol.73, No.5, September-October, pp.120-134.
23. Prahalad, C. K. (2005) The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits, Pearson Education, Inc./Wharton School Publishing.
24. Rainey, D. (2006) Sustainable Business Development: Inventing the Future through Strategy, Innovation and Leadership, Cambridge, UK (will be published at the end of 2006).
25. Reinhardt, F. L. (1999) Bringing the Environment Down to Earth, in: Harvard Business Review, Vol.77, No.4, July-August, pp.149-158.
26. Schmidheiny, St. (1992) Changing Course: A Global Business Perspective on Development and the Environment, Cambridge, MA.
27. Senge, P. M. (1990) The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Organization, New York, NY.
28. Thompson Jr., A.; A. Strickland III, A. J.; Gamble, J. E. (2005): Crafting and Executing Strategy: The Quest for Competitive Advantage, 14th ed., New York, N.Y.
29. Weaver, P. et al. (2000): Sustainable Technology Development, Sheffield, UK.

ASPECTELE METODOLOGICE ALE IMPLEMENTĂRII MANAGEMENTULUI PERFORMANT ȘI UTILITATEA LUI ÎN ASIGURAREA COMPETITIVITĂȚII FIRMELOR

***SUSLENCO Alina**, drd., asist. univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți

This paper analyzed the methodological elements of the implementation of performance management and analysis of the welfare effects of implementing enterprises. Have been reviewed most defined performance

management approaches and its influence on achieving competitiveness. The issues have been identified the need to develop human capital that will help achieve competitiveness.

The research focused on the use of the following methods: analysis, synthesis, comparative analysis, induction, deduction.

In conclusion we mention that with the implant entation enterprise performance management we can get long-term competitiveness.

Khey Words: competitiveness, management, sustainable development, performance management.

Odată cu globalizarea economiei se acordă o importanţă din ce în ce mai mare zestrei economice a omului. Începând cu mijlocul secolului trecut, această preocupare se traduce printr-o creștere a studiilor propuse spre analiză.

Este evident că dezvoltarea competitivităţii unei întreprinderi, ramuri, economii, ţări, naţiuni, devine imposibilă fără dezvoltarea accelerată a economiei şi a investiţiilor în factorul uman. Astfel, am constatat faptul că aspecte referitoare dezvoltarea societății post-industriale, dar și a competitivității economice, nu au fost suficient studiate. Până în prezent nu există o abordare complexă ce ţine de formarea, dezvoltarea şi acumularea capitalului uman în condiţiile economiei competitive cu impact major şi cu efecte de lungă durată.

Competitivitatea sustenabilă este un imperativ pentru ţările lumii care vor să urmeze calea unei dezvoltări echilibrate, sustenabile. Republica Moldova şi-a confirmat angajamentul ferm pentru distribuirea echitabilă a şanselor de dezvoltare pe întreg teritoriul ţării. Acest lucru este confirmat atât la nivel legislativ, cât şi la nivelul planificării strategice. Succesul implementării unei strategii de dezvoltare a capitalului uman al întreprinderilor va impulsiona şi a accelera dezvoltarea ţării în ansamblu, scopul final fiind îmbunătăţirea calităţii vieţii cetăţenilor, indiferent de locul în care locuiesc aceştia pe teritoriul Republicii Moldova.

Dezvoltarea capitalului uman a întreprinderilor, în scopul asigurării competitivității lor, este o condiție indispensabilă și absolut necesară pentru dezvoltarea societății în general și a întreprinderilor, în special, a depăşirii efectelor recesiunii profunde cauzate de transformările sistemice care, pe parcurs, au fost accentuate de criza economică mondială, a realizării unei creşteri economice atât pe plan regional, cât și pe plan național, dar care urmăreşte îmbunătăţirea standardelor de viaţă ale populaţiei.

În noua societate a cunoaşterii managementul eficient, viziunea şi planificarea strategică, competitivitatea sustenabilă, managementul performant constituie vectorii succesului ce asigură viabilitate economiei și a societății în general.

În cercetarea „Economia cunoaşterii şi civilizaţia globală, investiţia şi speranţa în om” [6], M.Ch.Suciu şi-a focalizat atenţia asupra investiţiei în oameni și anume în educaţie, la nivel particular. Se evidenţiază rolul deosebit de important pe care îl are continuarea învăţării după părăsirea sistemului tradiţional de învăţământ. Educaţia este acea sorginte care conturează „societatea cunoaşterii” ce este diferită de societatea industrială a „celui de-al doilea val al civilizaţiei umane”. Aceleași idei sunt împărtășite de G. Vaideanu în lucrarea „Educaţia la frontiera dintre milenii”, care afirmă următoarele: „...simpla asimilare şi aplicare a achiziţiilor tehnologiei nu mai este suficientă, omul trebuind să fie pregătit pentru iniţierea, evaluarea şi dominarea schimbărilor...” [7].

Legat de „societatea cunoaşterii”, un aport important îl are academicianul M. Drăgănescu, care în lucrarea „Societatea informaţională şi a cunoaşterii. Vectorii societăţii cunoaşterii”, apărută la Academia Română, face referire la rolul inovaţiei în dezvoltarea economico-socială a societăţii: „noua economie se bazează pe crearea de cunoaştere, pe utilizarea cunoaşterii în domeniul economic, în special prin inovare”, iar acest lucru se poate realiza cu ajutorul capitalului intangibil, respectiv a capitalului uman, aducând ca argument un raport al Comisiei Europene, din care se evidențiază că, în ţări precum „Franţa, Italia şi Germania, se constată un interes pentru inovare şi pentru capitalul de cunoaştere şi uman ca factor cheie în orice politică economică” [4].

Societatea contemporană este definită ca o societate a cunoaşterii, o societate informaţională, în care fluxurile reale de bunuri şi servicii se înlocuiesc prin fluxuri de informaţii, prin economie virtuală, în care factorul durabil al progresului este generat de perfecţionarea continuă a capitalului uman. Accentul se pune pe calitatea vieţii individuale, pe transformări majore, de natură calitativă a standardelor de viaţă. Toate acestea nu sunt posibile decât în acele societăţi în care şcoala îşi îndeplineşte în mod real misiunea socială, asigurând

o educaţie de calitate, contribuind în mod eficace la construcţia şi afirmarea noii societăţi.

Având în prim-plan dezvoltarea socială, Centrul European Pentru învăţământul Superior şi cu UNESCO subliniază că numeroase demonstraţii probează că societăţile dezvoltate de astăzi şi mai ales cele de mâine sunt tot mai mult societăţi ale cunoaşterii şi ale învăţării. Procedura, transmiterea şi aplicarea cunoaşterii în orice domeniu de activitate sunt instanţe care asigură creşterea productivităţii. Totodată, fără învăţare continuă, adaptabilitatea personală sau modul şi stilul individual de viaţă sunt mai sărace in conţinut şi performanţe, scade calitatea vieţii în termenii standardelor economice, ai diversităţii şi profunzimii acţiunilor sau trăirilor culturale. Inteligenţa bazată pe cunoaşterea şi competenţa profesională mereu actualizată prin asimilarea de noi abilităţi şi cunoştinţe este indiciul unei vieţi personale de calitate capabile să contribuie la dezvoltarea comunităţii naţionale şi locale..

O altă caracteristică a lumii contemporane o reprezintă globalizarea, ca proces de depăşire a disparităţilor din trecut şi de căutare a unui viitor comun la scară planetară. Deşi globalizarea presupune interdependenţe de natură economică şi tehnologică, armonizarea instrumentelor care asistă dezvoltarea relaţiilor internaţionale, ea nu înseamnă uniformizarea sau standardizarea evoluţiilor. Este respectată şi recunoscută diversitatea situaţiilor locale, bogăţia materială şi spirituală a lumii privită în ansamblu, fiind generate premisele şi motivaţia pentru schimburi internaţionale. Într-o astfel de societate, sistemele educaţionale sunt confruntate nu numai cu impactul noilor tehnologii de cunoaştere şi comunicare, cu ritmul rapid al schimbărilor, ci şi cu efectul globalizării, al creşterii interdependenţelor între naţiuni şi culturi

Trecerea de la societatea bazată pe informaţie la societatea globalizată, bazată pe cunoaştere, autocunoaştere şi învăţare continuă se realizează prin perioade de tranziţie, perioade pe care Meryem Le Saget le caracterizează şi le sintetizează pe cinci direcţii complementare, dar sistemic şi coerent constituite. În cele ce urmează va fi prezentată o prelucrare a lor:

1. Perioada de emergenţă de la era industrială la era informaţională - în aceasta din urmă ordinea şi coerenţa, fiind chiar mai necesare decât înainte, deoarece ele securizează, dau acces la viitor, oferă sens vieţii;

2. Emergența de la întreprinderea-creier la întreprinderea-flux - prima funcţionând într-o manieră holografică şi utilizându-şi „neuronii" pentru a stabili conexiuni între diferitele circuite, iar cea de a doua adaptându-se, ca un fluviu, topografiei, scindându-se în afluenţi tocmai pentru a putea ajunge mai departe;

3. Emergența de la piramidal la reţea - de la structurile ierarhice rigide, la structurile reţea, flexibile, trecerea de la rigiditate la flexibilitate neînsemnând abandonul puterii, ci o altă manieră de a privi autoritatea. Chiar dacă spiritul ierarhic se conservă, el capătă alte forme de manifestare;

4. Emergența de la static la dinamic de la schimbări puţine, rare şi superficiale, la schimbări numeroase, dese şi profunde, accelerarea vitezei de acţiune şi, ca urmare, a nevoii de schimbare, fiind unele dintre notele definitorii actuale ale organizaţiilor;

5. Emergența de la viziunea elementară la viziunea globalistă, sistemică - indivizii nemaifiind interpretaţi în sine, ci ca membri ai unei colectivităţi din ce în ce mai mari, fapt care lărgeşte progresiv câmpul de viziune al realităţii [5].

Traversarea facilă, fără dificultăţi şi crize a acestor perioade, supraîncărcate cu probleme atât de variate nu este posibilă decât printr-un management intuitiv, practicat de un manager intuitiv pentru toate tipurile de organizaţii.

„Criza" managerială de care se vorbeşte din ce în ce mai des, nu este generată de absenţa preocupărilor privind conducerea, îndrumarea şi controlul activităţilor din unităţile de conducere, ci de faptul că aceste activităţi nu sunt centrate pe asigurarea calităţii actului managerial.

Managementul performant este un termen omniprezent în mediul afacerilor de astăzi, fiind inclus în corpul de cunoștiințe al unor discipline variate și fiind folosit la toate nivelele organizaționale [2], reflectă abordarea unei entități vis-a-vis de performanța și include sub-procese, cum ar fi: definirea strategiei (planificarea/stabilirea obiectivelor), implementarea strategiei și a listei de iniţiative, precum și evaluarea/ măsurarea performanței.

Managementul performant este un proces strategic și integrat ce „livrează" succesul dorit de catre organizații prin îmbunătățirea performanței oamenilor ce lucrează acolo și prin dezvoltarea capabilităților individuale și de echipă [1].

Managementul performant reprezintă un concept nou în domeniul administrării afacerilor, chiar dacă cele mai multe dintre elementele sale majore există, sunt cunoscute sau se practică de multă vreme. De exemplu, de multă vreme angajaţii urmează cursuri de pregătire profesională, lucrează din greu multe ore pe zi, superiorii le evaluează performanţa, iar în organizaţie se desfăşoară procese de planificare, control, vânzare şi altele. Toate aceste activităţi ocupă timp considerabil, iar oamenii care le desfăşoară sunt foarte ocupaţi. Managementul performant reaminteşte cadrelor de conducere şi angajaţilor că toate aceste activităţi produc rezultate. Cursurile de pregătire profesională, înaltul angajament în îndeplinirea sarcinilor sau multele ore de muncă intensă nu reprezintă rezultate prin ele însele, ci doar premise ori condiţii pentru obţinerea rezultatelor. Însă aceste rezultate sunt produse doar atunci când avem un capital uman impresionant la nivelul unităților economice.

Contribuţia majoră a managementului performant este focalizarea pe obţinerea rezultatelor, de exemplu, produse şi servicii pentru clienţii din interiorul şi din exteriorul organizaţiei. Accentul este mutat de pe efort şi ocuparea timpului pe rezultate şi eficacitate și, deci, pe obținerea competitivității. Din cele relatate mai sus, deducem următoarea formulă a managementului performant:

Managementul performant = productivitate+eficacitate+eficiență

În prezent, organizaţiile se confruntă cu provocări mai numeroase şi mai mari decât în orice alte momente din trecut, fie acesta chiar cel foarte apropiat. Concurenţa sporită obligă firmele să fie foarte atente atunci când aleg strategiile prin care urmăresc să rămână competitive. În plus, este nevoie ca toată lumea din organizaţie şi toate procesele şi sistemele să acţioneze şi să funcţioneze eficace, adică să realizeze exact ceea ce trebuie realizat, în modul potrivit şi la timpul potrivit. Doar atunci când toate rezultatele din diverse zone de activitate sau unităţi şi compartimente ale organizaţiei continuă să fie în concordanţă cu rezultatele de ansamblu ale firmei, aceasta din urmă poate supravieţui sau prospera. Atunci putem spune că organizaţia şi părţile ei componente sunt performante.

Managementul performant reprezintă o abordare strategică şi integrată a asigurării succesului de durată în activitatea organizaţiilor, prin îmbunătăţirea performanţei organizaţiei, echipelor şi indiviziilor [1, 2].

Caracterul strategic rezultă din preocuparea pentru problemele mai generale cu care se confruntă organizaţia pentru a funcţiona eficient şi eficace în mediul extern în care se află şi privitor la direcţia generală pe care doreşte să o adopte pentru a-şi îndeplini obiectivele pe termen mediu şi lung. De altfel, instituirea oricărui program de management strategic are ca punct de pornire misiunea, viziunea, obiectivele şi strategiile organizaţiei, definite în fazele planificării strategice. De la acestea sunt dezvoltate apoi procese de evaluare şi de măsurare a performanţei.

Caracterul integrat vizează modul în care managementul performant se articulează în activitatea întreprinderii şi se corelează cu alte procese esenţiale, cum ar fi strategia întreprinderii, dezvoltarea angajaţilor, managementul calităţii totale etc. (Hartle, 1995). Putem vorbi atât de integrarea pe verticală, cât şi pe orizontală.

– Integrarea verticală se realizează prin corelaţia între strategia economică, pe de o parte, şi planurile şi obiectivele de performanţă pe care şi le propune întreprinderea, pe de altă parte. La nivel de echipă sau al individului se convin obiective care să susţină realizarea scopurilor organizaţionale. Procesul de aliniere poate fi unul în cascadă, astfel încât obiectivele să decurgă de la vârf, iar la nivelul fiecărei echipe sau angajat individual să fie definite în lumina celor de nivel superior. Dar procesul trebuie să fie şi ascendent, angajaţilor şi echipelor oferindu-li-se posibilitatea de a-şi formula propriile obiective, în cadrul general determinat de scopurile şi valorile organizaţiei. Este esenţial ca obiectivele să fie stabilite de comun acord, iar nu pe cale ierarhică, ceea ce reclamă un dialog sincer şi deschis între manageri şi subordonaţii lor.

– Integrarea orizontală vizează corelarea obiectivelor privind performanţa cu strategiile din diverse părţi componente ale întreprinderii.

Aceste elemente sunt configurate pe parcursul introducerii şi derulării programelor de management performant, asociindu-se câte uneia din etapele distincte redate în figura 1.

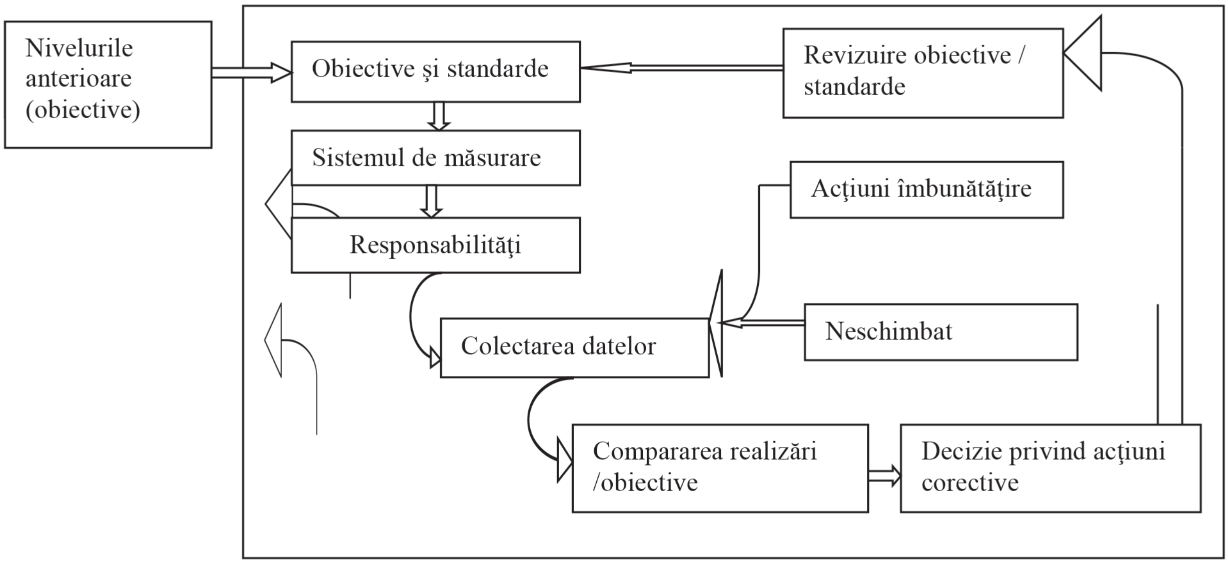


Figura 1. Bucla performanţei

Din câte observăm, obținerea managementului performant implică parcurgerea unor etape, fiecare dintre ele contribuind la asigurarea condițiilor de formare a managementului performant la nivelul unei entități economice.

Astfel, am putea concluziona că pentru atingerea competitivității sustenabile trebuie să implementăm managementul performant în cadrul întreprinderilor autohtone pentru a putea face față schimbărilor și a ne adapta la mediu. Însă, capacitatea de implementare a managementului performant în cadrul organizațiilor depinde de capitalul uman al resurselor umane ale organizației, de productivitatea lor și aportul în dezvoltarea întreprinderii.

De aceea, ținem să menționăm că există o necesitate acută, cu scopul integrării în economia mondială, de a implementa managementul performant în companiile autohtone.

BIBLIOGRAFIE

1. Armstrong, M. Performance Management: Key Strategies and Practical Guidelines, London, UK, 1994.

2. Brudan, A. Rediscovering performance management: systems, learning and integration, Measuring Business Excellence, Vol. 14, No. 1, pp. 109-123, 2010.

3. Fathutdinov, R. Management strategic. Moscova: Intel-Sintez, 1999.

4. Neely, A. Business Performance Measurement: Theory and Practice, Cambridge University Press, UK, 2002.

5. Prodan, A. Managementul resurselor umane: Ghid Practică.Bucureşti: Economica, 2011.

6. Suciu, M. Economia cunoaşterii şi civilizaţia globală, Investiţia şi speranţa în om. Bucureşti: ASE, 2002.

7. Vaideanu,G. Educaţia la frontiera dintre milenii.Bucureşti: Politică, 1988.

DYNAMICS OF CORRELATIONS IN FOREIGN EXCHANGE MARKET

BUDA Andrzej, *мастер, аспирант,*
IFJ - Polish Academy of Science in Cracow
JARYNOWSKI Andrzej, *мастер, аспирант,*
Moldova State University in Kishinev; Jagiellonian University in Cracow

Recently, economists have realized that classical linear and equilibrium approach is not enough to fully understand a large scale of financial phenomena. Specifically, chains of crisis in XXI century attract more attention to connectivity aspects of global economy. Currencies dependencies are one of such financial systems. We use method of correlation analysis and Minimum Spanning Tree on FOREX, where structure depends on a base currency and reflects geographical connections between currencies. In these collective effects we detect how single element of the system influences on the other ones. The Minimal Spanning Trees reveals currencies that belong to EUR and USD clusters and peripherals as AUD. According to multistep survival ratio method we found that in case of FOREX the survival of correlations and Minimum Spanning Trees depend softly on basic currency.

Key words — Minimum Spanning Tree, Econophysics, Foreign Exchange Market, Currency Crashes

To control or manage currency stability, we must understand the structure of connections between currencies. Exposure on the fluctuation or speculation of the local currency has important impact on the national economy. Response to particular regional event as war in Doneck/Lugansk 2014/2015 has caused the fall of the local currency. Moreover, it has also affected surrounding countries. Most of the governments (in Ukraine, Moldova, Belarus, Kazakhstan, Azerbaijan, Armenia, Georgia, Turkmenistan and Russia) attempt to halt that fall in many different ways. Russia (the largest trading partner of mentioned counties) heads toward recession amid sanctions. A separatist insurgency hits the whole East, nearly all CIS (Commonwealth of Independent States) economies. The Central Bank of Moldova raised its key rate in order to defend Moldova's economy from a currency crisis in Russia and the conflict in neighboring Ukraine. In the critical point in mid February, the leu (MDL) had lost about 10-25% of its value since the beginning of 2015 in relation to major reference currencies. "In the case of Moldova, intensified weakness in the hryvnia and Ukraine's economic decline are adding to negative pressure on the leu" [1].

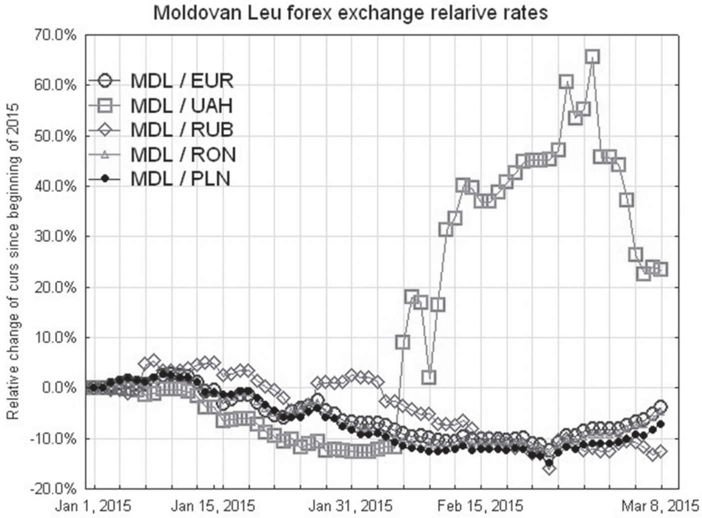


Figure 1. Moldavian Leu change of exchange rates against some referential currencies

Moldovan emigrants remittent billion EUR from Russia, according to central bank data. It is going to decrease, because the ruble dropped 25% against the EUR in 2014. The Republic of Moldova has huge deficit in between export and import. Recently (in March) the leu has strengthened and stabled, but accurate pricing the leu (which is illiquid and easily to manipulate) is difficult and huge spreads in Exchange points show the stresses. The processing of information and propagation of waves in interconnected currency market system could cause effects as «herd behavior» (falling like dominoes) and local disturbance in one country could not be stopped by policy of neighboring states. Moreover, the level of influence is not a simple function of geographic distance because is affected by complicated sets of various factors, including the connectivity as trading intensively, political relations and cultural similarity. Doneck/Lugansk war example shows up, that counties like Poland, Slovakia or Romania are geopolitically the closest neighbors of hot spots. These countries has not been under the influence of former soviet states far away form the conflict area like Kazakhstan, Azerbaijan, Armenia, Georgia, Turkmenistan. In this paper we show a methodology of estimating those links, their durability and stability of the system. Understanding those interconnectivity issues is very important for small economies as Moldovan, because all the citizens faced this problem on his own in February 2015.

In stock markets, the correlation coefficient between stocks prices reflects similarity between assets and plays a meaningful role in estimation of risk and portolio selection because the values of stocks are well defined by stock prices. In foreign exchange markets, the idea of 'absulute value' for currencies is impossible to settle, because there is no objective way of measuring the currencies value. Thus, all the values must be expressed by a base currency. Of course, there has been a lot of research in scaling properties of foreign exchange, volatility and multifractality including correlations network between currencies. Thus, it is possible to detect the dominance or dependence between these assets. In our research, we have taken N = 38 independent currencies (including gold) from the world global foreign exchange market. We have excluded the most exotic African countries and the most dependent currencies like SGD from Singapore. We have considered all possible base currencies and received 1406 pairs. Of course, the evolution of prices is under the influence of several economic or historical events, so we have investigated time series for all the daily closure prices P(t) in the period 1999-2012. If we define the base currency, it is possible to introduce the logarithmic return: Y(t) = lnP(t) – lnP(t-1) and the correlation coefficient between pairs of currencies [2]:

$$\rho_{ij} = \frac{<Y_iY_j> - <Y_i><Y_j>}{\sqrt{(<Y_i^2> - <Y_i>^2)\left(<Y_j^2> - <Y_j>^2\right)}}$$

where Yi and Yj are the numerical labels of currencies. The statistical average is a temporal average performed on all the trading days of investigated time period. By definition, ρij may vary from -1 to 1. The matrix of correlation coefficients is a symmetric matrix with ρii. and the n(n-1)/2 correlation coefficients characterize the matrix completely.

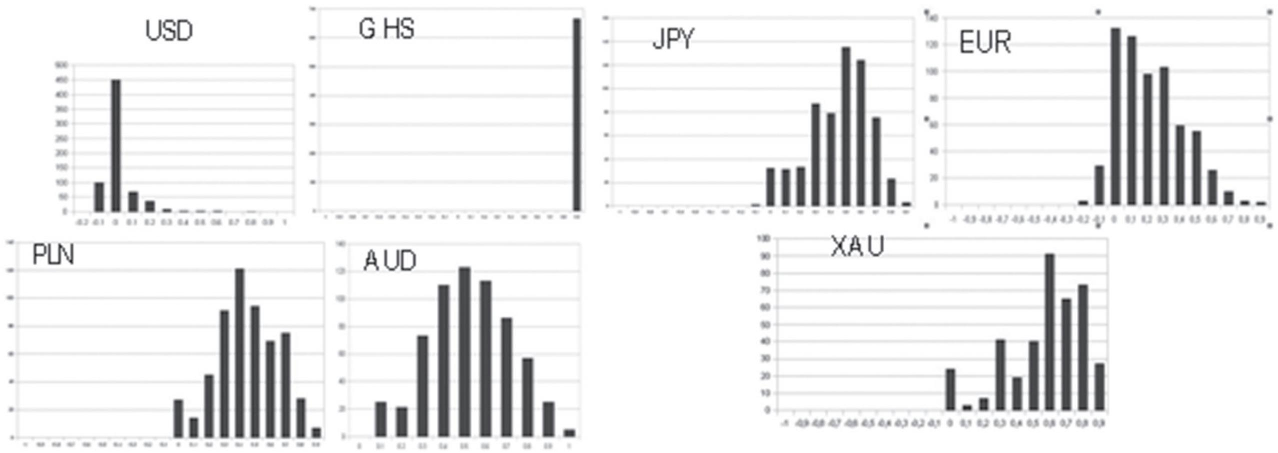


Figure 2. The distribution of correlation coefficients between currencies according to various base currencies (USD, GHS, PLN, AUD, JPY, EUR, XAU) in the period 1999-2012

The correlation coefficient reflects similarity between assets. It can be used in building the hierarchical structure in currency markets and finding the taxonomy that allows to isolate groups of assets that make sense from an economic point of view. In our research, we have shown that the distribution of correlation coefficient depends on the base currencies (Fig. 2). However, the correlation coefficient does not fulfill the axioms of Euclidean metric space, so we choose, d(i,j) [2].

$$d_{ij} := \sqrt{2(1-\rho_{ij})}$$

Minimum spanning tree (MST) is a tree with weights (distances d(i,j) between assets). It has many applications in visualization and analysis of connected systems like taxonomy and cluster analysis [3].

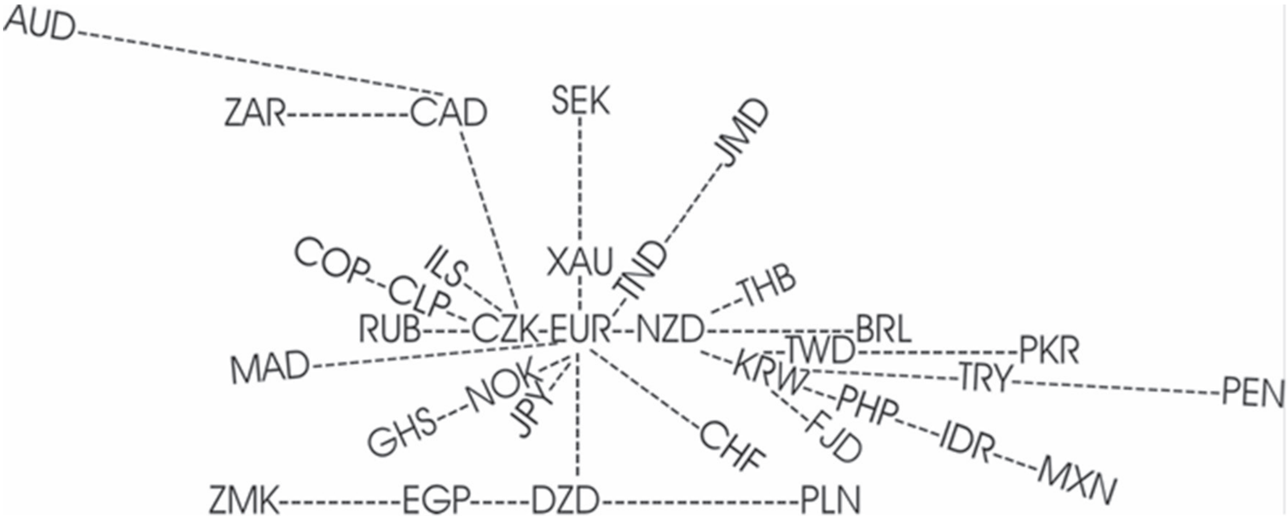


Figure 3. Tree MST minimum span for 37 USD exchange rate against other currencies

The length of the edge is related to the distance metric (d(i,j)). The relative nature of the valuation of the currency is that the choice of the base currency has a significant impact on the structure of the market. We use the Kruskal tree MST algorithm. We do not detect significant anti-correlation (negatively correlated pairs). The presence of a fixed base currency facilitates the interpretation of the MST tree structure, because it eliminates the flexibility of choosing the exchange rate within a currency pair (e.g. GBP / CHF vs. CHF / GBP). The MST for the US dollar as the base currency is presented in Fig. 3. There is euro (EUR) in the centre of the tree. It has the greatest number of connections (k = 9), while most other currencies are far away and have peripheral nodes. The exception are currencies NZD, CZK, KRW that indicate their importance as a network of local centres. The most distant currency from the rest is the Australian dollar (AUD). It is weakly and negatively correlated with others and has the Canadian dollar (CAD) as the nearest neighbour (correlation coefficient = 0.003). Such a large independence of AUD is so intriguing, so we used this as a base currency for another tree MST (Fig. 4). Other currencies against the US dollar are strongly peripherals as Polish Zloty (PLN) and the Peruvian Nuevo Sol (PEN). In Figure 3, in spite of the weak correlation, you can distinguish geographical clusters among the nodes (ZMK, EGP, DZD), (KRW PHP IDR TWD PKR), (EUR, CZK, RUB, NOK). It is shown much better in Fig. 4. There are two strong centres formed by US dollars (k = 14) and EUR (k = 9), and the local centres like Moroccan dinar (MAD, k = 5). Other currencies are linked to major chains formed last year with its near neighbours. A completely different structure of the tree in Fig. 3 centred around USD reflects the enormous impact of the US dollar on the global economy. For this reason, after considering the US dollar as a base currency, we reveal that the other currencies are connected randomly (as is the case of PEN), or create smaller clusters geographically dictated by local business associations (weaker than their relationship with the United States).

The euro, that was the centre in Fig. 3, still remains in the centre of Fig. 4, due to the strength of the currency on the international market. After eliminating USD, the euro has become a central currency of the world, which is consistent with the intuitive perception of the currency as No. 2 in the market. Before the euro reached this position after 1999, there were many European currencies, that tried to enter the central position. EUR as a successor of the German mark (DEM) can be observed in the pre-1999 data in Fig. 4. The German mark had a central role in the European economy, which EUR has taken over later.

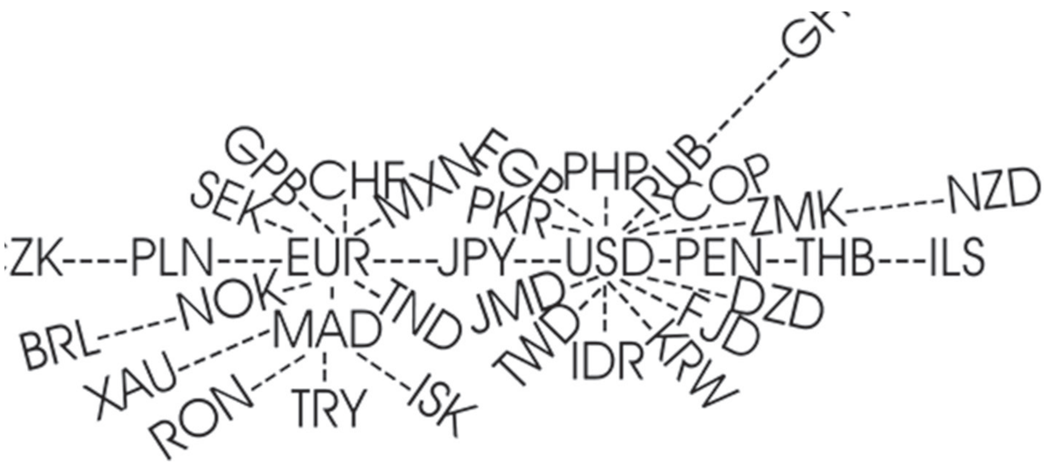


Figure 4. The minimum span tree MST for 37 currencies against the base currency AUD

One method to estimate stability is so called half-life survival ratio t1/2, or tree half-life for short, defined as the time interval in which half of the number of initial connections have decayed [4]. On the other hand, it is possible to define multistep survival ratio as a number of surviving links in the MST [5]. The multistep survival ratio decreases with time t and usually doesn't depend on basic currencies. We observe, that AUD as a based currency produces more stabile tree, than for USD.

List of respondents currencies:

Australian Dollar (AUD), Canadian Dollar (CAD), Swiss Franc (CHF), Chilean Peso (CLP), Colombian Peso (COP), Czech Koruna (CZK), Algerian Dinar (DZD), Egyptian Pound (EGP), Euro (EUR), Fiji Dollar (FJD), Ghanaian Cedi (GHS), British Pound (GPB), Indonesian Rupiah (IDR), Israeli Shekel (ILS), Iceland Krona (ISK), Jamaican Dollar (JMD), Japanese Yen (JPY), South Korean Won (KRW), Moroccan Dirham (MAD), Mexican Pesos (MXP), Norwegian Krone (NOK), New Zealand Dollar (NZD), Peruvian Nuevo Sol (PEN), Philippine Peso (PHP), Pakistani Rupee (PKR), Polish Zloty (PLN), Romanian Leu (RON), Russian Ruble (RUB), Swedish Krona (SEK), Thai Baht (THB), Tunisian Dinar (TND), New Turkish Lira (TRY), New Taiwan Dollar (TWD), US Dollar (USD), Gold (XAU), South African Rand (ZAR), Zambian Kwacha (ZMK)

The economic literature distinguishes: Stock exchange crisis, Banking crisis, Investment crisis, Debt crisis. We consider currency crisis, which occurs in currency exchange markets in critical situations characterized by significant fluctuations of the exchange rate, which results in depletion of foreign exchange reserves of countries [6]. Its connected with situation in both local and global levels. Re-linking with the economic ties of Moldova with other non CIS (like European Union and South Europe/Near East) could help differentiate the portfolio (the concept of diversification in trade) and minimalize the risk. Recently, Central European markets converge to efficient and theirs currencies are not considered as high risked anymore [7], but Southern and Eastern Europe still is classified in that way. Some historical data from a past are necessary in building up the optimal strategy, but this is not a sufficient condition. We do not have to know the whole history to make right decisions, especially if some economic connections from the past don't influence on current situations. Currencies are constantly influencing their surroundings and being influenced by others. The

topological characteristics of networks consequently determine dynamical processes on top of the network, e.g. cascade of information adoption or default contagion in currencies networks (like MST). The processes as crises also affect and change the network structure [3]. We present only a static view of networks, but the dynamic and susceptible for crises like in global scale during financial crisis after collapse of Lehman Bro. in 2007/2008 as well as in local scale during civil war in Ukraine 2014/2015 [8].

REFERENCES

1. TANAS, Olga and OSAKOWSKI, Wladimir. http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-16/moldovan-leu-falls-to-record-as-sinking-russian-economy-bites. [Online].
2. BUDA, Andrzej and JARYNOWSKI, Andrzej. Lifetime of correlation. Wroclaw: WN, 2010.
3. BUDA, Andrzej and JARYNOWSKI, Andrzej. Durability of Links between Assets in Financial Markets: Minimal Spanning Trees and Correlations. 2014 European Network Intelligence Conference (ENIC) IEEE. 2014.
4. ONNELA, J.-P., et al. Dynamics of market correlations: Taxonomy and portfolio analysis. Physical Review E, 2003, 68.5.
5. MCDONALD, Mark et al. Detecting a currency's dominance or dependence using foreign exchange network trees. Physical Review E, 2005, 72.4: 0.
6. LUCHIAN, Ivan and al., et. Financial Crises: Conceps, Forms And Transmission Channels. ECONOMY AND SOCIOLOGY: Theoretical and Scientifical Journal. 3, 2014, Vols. 99-103.
7. KRIŠTOUFEK, Ladislav. Efficiency, Persistence and Predictability of Central European Stock Markets. Banking and Financial Markets in Central and Eastern Europe after 20 years of transition. 2010.
8. CZARNECKI, Łukasz; GRECH, Dariusz and PAMUŁA, Grzegorz. Comparison study of global and local approaches describing critical phenomena on the Polish stock exchange market. Physica A. 2008, Vol. 387, 27.

TRADEMARK COMPETITION ON THE REFINED SUNFLOWER OIL MARKET

NATORINA Aliona*, аспирант,*
Донецкий Национальный Университет Экономики и
Торговли имени Михаила Туган-Барановского

According to the strategic importance in the exchange formation earnings for the country, the Ukraine refined sunflower oil market is studied. In addition, refined oil trademarks are analyzed. The type of competition on the market is set. The trademarks competitive positions are investigated. Four clusters of competition among refined sunflower oil trademarks are identified.
Keywords: refined sunflower oil, competition, trademarks, cluster analysis.

Problem statement and its connection with important scientific and practical tasks. The dynamic development of oil and fat industry is impossible without analysis and synthesis of contemporary trends in the domestic market of refined sunflower oil. The market is of great importance for the development of Ukraine's economy as a whole. It occupies a leading position in the formation of the internal market of food products and serves a stable source of foreign exchange earnings.

Analysis of the recent researches and publications. Various aspects of the dynamic changes in the market the fat and oil industry in Ukraine and systematic diagnostic the trademarks competition level among producers of refined sunflower oil on the market have been investigated in the scholars' works, among which it is necessary to mention O. Zaitseva [4], S. Mostovyi, Pyliavets V. [2], M. Prysyazhnyuk I. Salkovo, I. Chekalina. Nevertheless, dynamic changes in the market of sunflower oil in Ukraine require systematic research.

The aim of the article is to study the market trends of refined sunflower oil in Ukraine and diagnostics of competition among trademarks on it.

Main material. Ukrainian fat and oil industry is the only one agricultural production sector, where due to the realization of economic market regulation measures, the balance between state economic interests, agriculture, processing industries and a domestic consumer has been established [1, p.109].

Enterprises of Ukrainian fat and oil industry can be divided into three categories. The first category includes companies that produce oil: oil and fat and oil extraction plants. The second category includes small oil producers for which the vegetable oil production is not the main activity. These processors mostly depend on the domestic market situation, because they launch production of oil small batches used for the rural population needs. The third category consists of fat products manufacturers. They are margarine factories, soap factories [2].

A large number of Ukrainian fat and oil industry enterprises are members of the association "Ukroliiaprom", among which the largest manufacturers of vegetable oils are PJSC "Poltavskyi oliinoekstratsiinyi plant – Kernel Hrup", LLC "Kombinat Karhill" with FI "Dnipropetrovskyi oliinoekstraktsiinyi plant", JSC "Melitopolskyi oliinoekstraktsiinyi plant", PJSC "Polohivskyi oliinoekstraktsiinyi plant", LLC "Prykolotnianskyi oliinoekstraktsiinyi plant", LLC "TK"Urozhai", JSC "ADM Illichivsk", IG "Violiia", LLC "UkrOliya", LLC "Hradoliia", LLC "Satellit" [3].

Association members coordinate their activities and solve jointly the organizational, economic, technical and other problems. "Ukroliiaprom" performs representation functions to protect the enterprises interests in fat and oil industry on economic issues, foreign trade questions, customs-tariff and technical regulation in the legislative bodies and state administration bodies, other organizations and agencies. The main idea of the enterprise marketing activity strategic management concept in Ukrainian fat and oil complex in the self-organization market conditions is the strategic and operational marketing distinction, systematic analysis of market needs to develop products with special properties that ensure a sustainable competitive advantage to the enterprise [4, p. 298].

In 2013/2014 marketing year on the refined sunflower oil market in Ukraine were more than twenty-five trademarks. Therefore, on the market is present-grade competition.

In fact, the market thirteen manufacturers and only seven of which specialize in the production of the same trademark. Other businesses have a wide trademarks portfolio. It should also note that one trademark of refined sunflower oil might have different headings, which complicates the process of determining the competition.

Cluster analysis carried out to study competition among trademarks of refined sunflower oil. Signs of comparison:

– the average price for 1 liter of product;
– the number of species;
– type of mark;
– range of packaging;
– energy value;
– nutritional value;
– quality standard;
– storage period.

A prerequisite of cluster analysis is to provide a one-pointedness and incommensurable indicators. Since the input parameters have different units, they were casted to a common basis, pre-standardized. The indicators standardized values that been calculated in the program are shown in Table 1.

Table 1

Standardized characteristics values of refined sunflower oil trademarks

Trademark Title	Average price for 1 liter of product	Number of species	Type of mark	Range of packaging	Energy value	Nutritional value	Quality standard	Storage period
Dar Sontsya	-0,58	-0,47	-0,27	-0,42	-1,17	-2,05	0,61	-0,55
Dykans'kyy khutorok	1,33	-0,47	-0,27	0,39	-1,17	0,57	-1,59	-0,55
Dykan'ka	0,06	-0,47	-0,27	2,00	-1,17	-2,05	0,61	-0,55
Dobra vyhoda	-1,05	-0,47	-0,27	-0,42	0,83	0,57	0,61	-0,55
Dobryy kukhar	-0,34	-0,47	-0,27	-0,42	-1,17	0,57	0,61	1,74
Zolota kraplynka	-0,47	-0,47	-0,27	-1,22	0,83	0,57	0,61	-0,55
KAMA	0,86	1,48	-0,27	0,39	0,83	0,57	-1,59	1,74
Korolivs'kyy smak	0,76	-0,47	-0,27	2,00	0,83	0,57	0,61	-0,55
Kray	-1,92	-0,47	-0,27	-0,42	-1,17	-2,05	-1,59	-0,55
Kum	-0,76	-0,47	-0,27	-1,22	-1,17	-2,05	-1,59	-0,55
Lyubon'ka	-0,23	-0,47	-0,27	-1,22	0,83	0,57	0,61	-0,55
Mayola	0,52	-0,47	-0,27	0,39	0,83	0,57	0,61	-0,55
Maslynka	0,26	-0,47	-0,27	-0,42	-1,17	-0,30	0,61	-0,55
Oleyna	1,03	3,44	-0,27	1,19	0,83	0,57	0,61	-0,55
Olis	-1,28	-0,47	-0,27	2,00	0,83	0,57	0,61	-0,55
Oriya	-0,58	-0,47	-0,27	-1,22	-1,17	-0,30	-1,59	1,74
Rozumnytsya	0,24	-0,47	-0,27	-0,42	0,83	0,57	0,61	-0,55
Rodynna	-1,16	-0,47	-0,27	-0,42	-1,17	-0,30	-1,59	-0,55
Slaviya	0,09	-0,47	-0,27	-0,42	0,83	0,57	0,61	-0,55
Slavoliya	0,49	1,48	3,61	0,39	0,83	0,57	0,61	-0,55
Sonyashna	-0,52	-0,47	-0,27	0,39	-1,17	-0,30	0,61	-0,55
Stozhar	0,28	1,48	-0,27	0,39	0,83	0,57	0,61	1,74
Chumak	1,91	1,48	-0,27	1,19	0,83	0,57	0,61	1,74
Shchedryy vrozhay	-1,45	-0,47	-0,27	-1,22	0,83	0,57	0,61	-0,55
Shchedryy Dar	0,70	1,48	-0,27	0,39	0,83	0,57	0,61	1,74
Anri	-0,52	-0,47	-0,27	-1,22	-1,17	0,57	-1,59	-0,55
ARO	-1,05	-0,47	-0,27	0,39	-1,17	-2,05	-1,59	1,74
GARNA	1,39	-0,47	-0,27	-1,22	0,83	0,57	0,61	-0,55
Olkom	1,97	-0,47	3,61	0,39	0,83	0,57	0,61	-0,55

In the work was used Ward`s method to forming clusters, which allows to minimize the variance within the intra-cluster. The optimal number of clusters are determined after the implementation of the hierarchical classification.

The optimum number of clusters is equal to the difference of the number of observations (29), and the number of steps, after which the distance increased by stepwise union (25). Therefore, the number of clusters equal four (Figure 1).

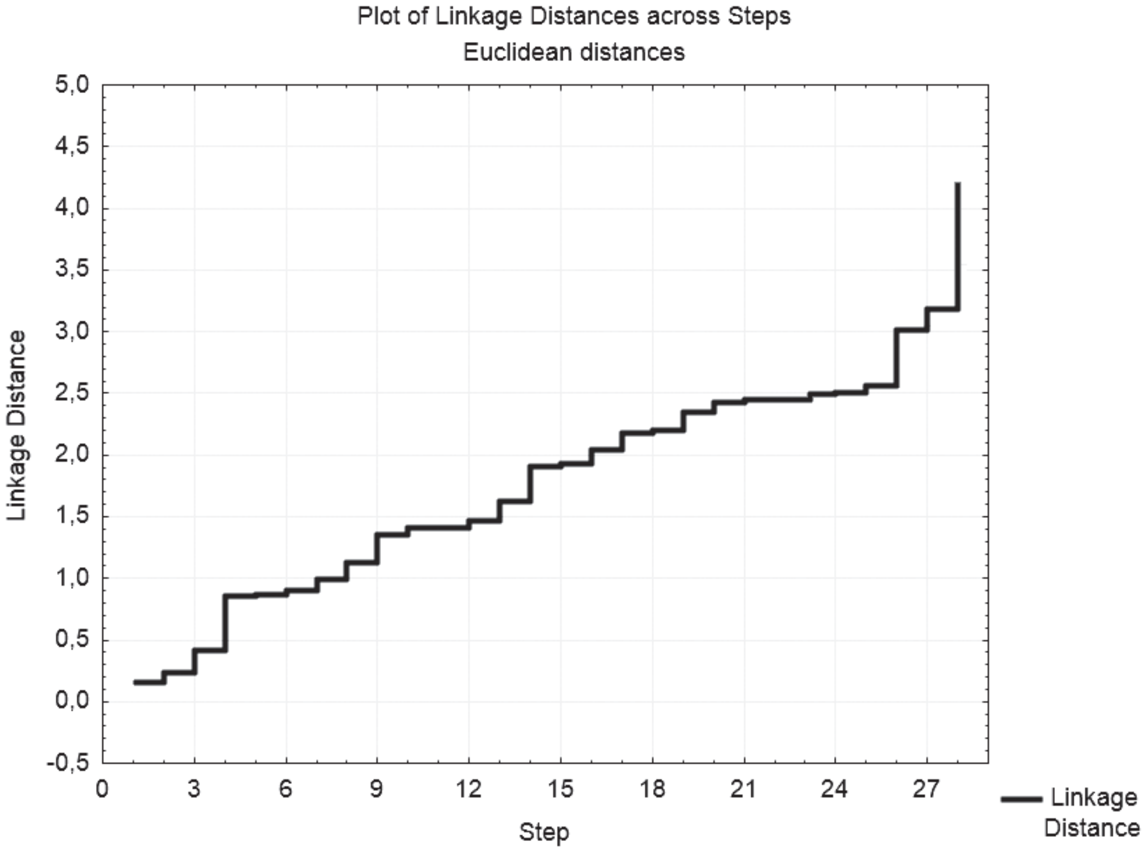


Figure 1. Combining trademarks schedule list of clusters

The averages of standardized indicators for each of the six clusters were calculated by using the method of k-means (Figure 2).

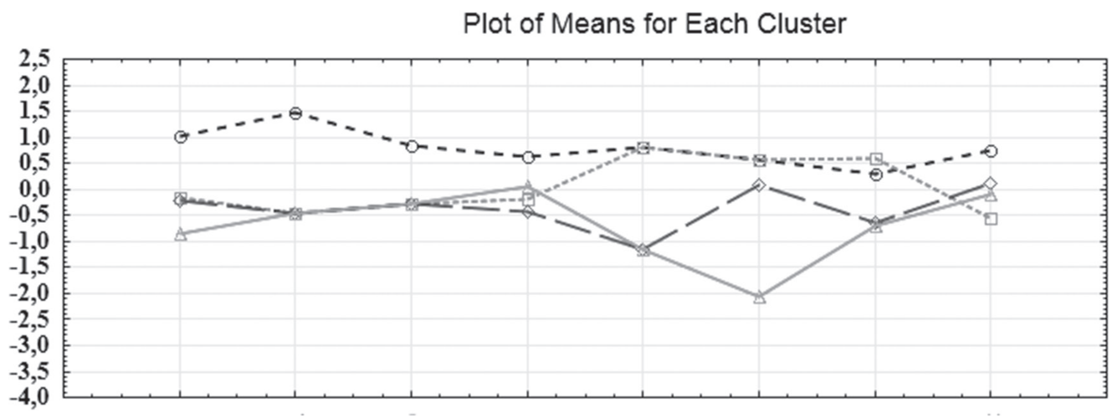


Figure 2. The average values of clusters standardized indicators

According to Figure 2, the best situation on the sunflower oil characteristics in the third cluster, but not in all respects. For each characteristic can identify direct and indirect competitors among clusters. Thus, it should be noted that the first cluster having a high performance for all indications. Sign of the average selling price is also important, which can be a disadvantage for a significant number of buyers.

Thus, there are more than twenty-five trademarks in the refined sunflower oil market in Ukraine. However,

in fact the quantity of enterprise, which produce oil equal thirteen. That`s why, the market is competition-grade. The research has shown that there are four clusters competition among trademarks in the refined sunflower oil market.

REFERENCES

1. Natorina, A. O. (2014). Analysis of information systems for the enterprises marketing activities management. – Marketing and Management of Innovationsб 2014, Vol. 2, 107-113.

2. Pyliavets, V. M. (2011). Oliino-zhyrovyi kompleks Ukrainy: stan ta perspektyvy rozvytku [Oil and fat complex of Ukraine: state and future development]. Zbirnyk naukovykh prats VNAU – Collected Works VNAU, Vol. 3, 2(53), 88-93 [in Ukrainian].

3. Sait asotsiatsiii Ukroliiaprom [Site of Association Ukroliyaprom]. www.ukroilprom.org.ua. Retrieved from http://www.ukroilprom.org.ua/?q=node/3 [in Ukrainian].

4. Zaitseva, O. I. (2012). Stratehichne upravlinnia marketynhovoiu diialnistiu pidpryiemstv v umovakh rynkovoi samoorhanizatsii [Strategic management of enterprises marketing activities in selforganizational market]. Ehkonomika Kryma – Economy of Crimea, 1(38), 297-299 [in Ukrainian].

ELABORAREA METODOLOGIEI DE EVALUARE A PERFORMANŢELOR STRATEGIEI DE MANAGEMENT LA ÎNTREPRINDERILE DE PANIFICAȚIE DIN REPUBLICA MOLDOVA

***OLEINIUC Maria**, dr., lect. superior,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți

In the application of strategic management model, objectives and procedures that guide the actions under the provisions of strategic plans can not ensure full compliance with the standards set their results, requiring strategic controlling and evaluating the strategy.

Cuvinte-cheie:management strategic, model strategic, întreprindere de panificație, concurență acerbă, etc.

Prezentarea procesului de realizare a managementului strategic în întreprinderile de panificaţie din Republica Moldova este încheiată cu etapa de evaluare a performanţelor strategiei şi controlling-ul strategic. În procesul aplicării modelului de management strategic, obiectivele şi procedurile care ghidează acţiunile potrivit prevederilor planurilor strategice nu pot asigura conformitatea deplină a rezultatelor acestor acţiuni cu standardele fixate, fiind necesare controlling-ul strategic şi evaluarea strategiei.

Controlling-ul strategic şi evaluarea performanţelor strategiei au drept scop să verifice dacă toate eforturile contribuie la buna funcţionare a ansamblului şi la realizarea modelului de management strategic, să pună în evidenţă fezabilitatea acestuia în raport cu potenţialul şi capacitatea de acţiune a întreprinderii, precum şi cu schimbările imprevizibile din mediul înconjurător. Ele asigură identificarea erorilor sau discrepanţelor ce pot să apară în procesul de implementare şi, în consecinţă, dau posibilitatea să se aplice corecţiile sau revizuirile ce se impun asupra strategiei, asigurându-se astfel conexiunea inversă [1].

Potrivit modelului managementului strategic elaborat de autor (figura 1), strategiile înregistrează anumite performanţe economice şi manageriale, se constată abateri faţă de Planul de dezvoltare strategică, abaterile se măsoară şi se localizează prin controlling strategic, pe această bază corectându-se planurile de dezvoltare strategică, precum şi performanţele strategice ale întreprinderilor de panificaţie. Astfel, evaluarea performanţelor strategiei implică măsurarea rezultatelor acţiunilor întreprinse, iar controlling-ul strategic apare ca o comparare între rezultatele dorite şi cele obţinute.

Din observările noastre, în literatura de specialitate consacrată managementului strategic se vorbeşte mult despre evaluarea performanţelor unei strategii de management, dar nici într-o sursă bibliografică autorul nu a identificat o metodologie concretă de evaluare a performanţelor strategice atât din punct de vedere economic, cât şi managerial. În acest context, unul din obiectivele acestei teze a fost elaborarea unei astfel de metodologii, care să permită o evaluare cantitativă şi calitativă a performanţelor strategiei de management, adaptate, în acelaşi timp, la specificul întreprinderilor ramurii de panificaţie din Republica Moldova.

Evaluarea performanţelor strategiei trebuie făcută în raport cu anumite criterii şi indicatori, care să facă referire explicită la factorii-cheie de influenţă şi să le evidenţieze impactul pe termen lung asupra funcţionării întreprinderii de panificaţie. În general, pe parcursul implementării se recomandă evaluarea performanţelor strategiei atât cu suportul aspectelor cuantificabile, cât şi celor necuantificabile, generate de operaţionalizarea strategiilor.

Cea mai relevantă evaluare pe termen lung este, neîndoielnic, cea cantitativă, care evidenţiază, în limbajul riguros al cifrelor, capacitatea strategiei de a genera rezultate care relevă îmbunătăţirea sau înrăutăţirea situaţiei economico-financiare a întreprinderii şi a poziţiei ei competitive.

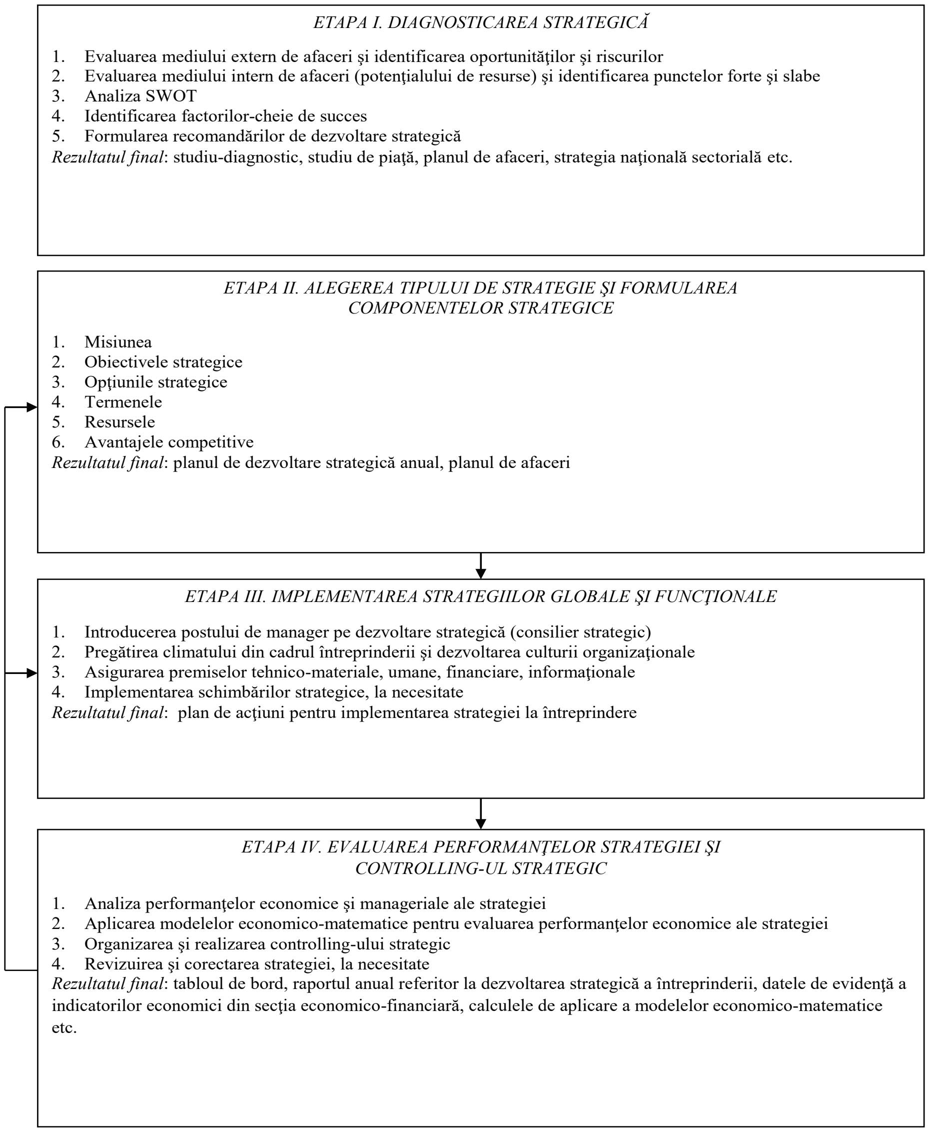


Figura 1. Modelul managementului strategic propus pentru întreprinderile ramurii panificaţiei din Republica Moldova

Sursa: Elaborat de autor.

În urma studierii esenţei mai multor metode, instrumente şi matrici de analiză strategică, identificate în literatura de specialitate, după părerea noastră, cea mai potrivită metodă pentru evaluarea performanţelor strategiei este Balanced Scorecard (BSC), creată în a.1992 de David P. Norton şi Robert Kaplan de la Harvard Business School [2].

Balanced Scorecard este un sistem de management care permite organizaţiei să-şi clarifice viziunea şi strategia şi să le transforme în acţiuni concrete. Metoda se bazează pe o abordare ponderată între diferite perspective şi are ca scop transferul ponderii de pe managementul financiar pe termen scurt către managementul strategic pe termen lung. BSC oferă feed-back cu privire la procesele interne şi la rezultatele externe în scopul îmbunătăţii continue a performanţelor şi rezultatelor din punct de vedere al strategiei.

Conceptul Balanced Scorecard sprijină planificarea strategică şi implementarea prin coordonarea activităţilor tuturor părţilor organizaţiei în jurul unor obiective comune şi prin crearea unui instrument de evaluare şi îmbunătăţire a strategiei. Indicatorii de performanţă sunt creaţi pentru a ajuta fixarea de ţinte şi măsurarea rezultatelor în ariile critice pentru realizarea strategiei. Astfel, evaluarea performanţelor strategiei cu suportul metodei BSC poate fi efectuată cu ajutorul a 4 grupe de indicatori:

– perspectiva financiară (cum ne percep acţionarii?);
– perspectiva clienţi (Cum ne percep clienţii?);
– perspectiva procese interne (În ce procese trebuie să excelăm pentru a avea succes?);
– perspectiva personal şi inovare (Cum ne susţinem capacitatea de a ne adopta şi îmbunătăţi performanţele?).

În figura 2 este propusă aplicarea modelului BSC pentru evaluarea performanţelor strategiei în cadrul întreprinderilor de panificaţie din Republica Moldova reieşind din specificul acestora. Este de menţionat că, indicatorii propuşi în acest model pot fi modificaţi cu alţi indicatori relevanţi în dependenţă de tipul strategiei adoptate de către întreprindere.

Evaluarea din punct de vedere cantitativ a eficacităţii strategiei se poate realiza comparând rezultatele înregistrate în urma aplicării acesteia cu cele planificate în Planul de dezvoltare strategică al întreprinderii, cele obţinute de brutărie înaintea angajării ei în procesul aplicării, precum şi cu rezultatele concurenţilor principali. În modelul BSC propus (figura 2) la compartimentul obiective planificate s-au indicat valorile optime sau trendurile pozitive de dezvoltare. Totodată, fiecare întreprindere trebuie să-şi planifice la începutul anului de gestiune indicatorii propuşi pentru modelul BSC.

În viziunea noastră, este importantă evaluarea strategiei şi din punctul de vedere calitativ, care reflectă integritatea acesteia şi caracterul sistemic, precum şi argumentarea şi corespunderea situaţiei reale. Cel mai popular model de evaluare a fost dezvoltat de Seymour Tilles şi s-a axat pe următoarele întrebări pe care trebuie să şi le pună cel ce implementează o strategie [1, p. 253]:

1. Este strategia aleasă consistentă?
2. Există concordanţă între strategia aleasă şi mediul înconjurător?
3. Există resurse disponibile pentru susţinerea strategiei?
4. Riscul asumat este acceptabil?
5. Este corespunzător orizontul de timp al strategiei?
6. Este realizabilă strategia aleasă?
7. Este strategia în concordanţă cu sistemul de valori al celor ce o formulează?
8. Este o strategie responsabilă social?

Modelul BSC pentru evaluarea performanţelor strategiei în întreprinderile de panificaţie din Republica Moldova

DOMENIUL FINANCIAR

Indicatorul	Scopul indicatorului	Obiectivul planificat
Ritmul de creştere al profitului net, %	Reflectarea efectelor strategiei în profitabilitate	cît mai mare
Coeficientul de atingere al pragului rentabilităţii	Contribuţia strategiei la zona de profitabilitate	> 1
Rentabilitatea vânzărilor, %	Reflectarea efectelor strategiei în profitabilitate	>20%
Rentabilitatea economică, %	Reflectarea efectelor strategiei în profitabilitate	10-15%
Rentabilitatea financiară, %	Reflectarea efectelor strategiei în capitalul propiu	20-25%
Coeficientul de lichiditate generală	Reflectarea efectelor strategiei în solvabilitate	2,0-2,5
Coeficientul de autonomie financiară	Reflectarea efectelor strategiei în dependenţa de creditori	> 0,6
Ritmul de creştere a valorii adăugate, lei	Reflectarea efectelor strategiei în eficienţă	cît mai mare

DOMENIUL CLIENŢI

Indicatorul	Scopul indicatorului	Obiectivul planificat
Ritmul de creştere al vânzărilor, %	Reflectarea efectelor strategiei în vânzări	cît mai mare
Cota de piaţă, %	Reflectarea efectelor strategiei poziţia pe piaţă	cît mai mare
Numărul de clienţi noi	Reflectarea efectelor strategiei În marketing	cît mai mare
Coeficientul de rotaţie al creanţelor	Reflectarea efectelor strategiei în vânzări	cît mai mare
Indicele HH	Reflectarea efectelor strategiei în poziţia pe piaţă	cît mai mic

EVALUAREA PERFORMANŢELOR STRATEGIEI

DOMENIUL PROCESE INTERNE

Indicatorul	Scopul indicatorului	Obiectivul planificat
Coeficientul de rotaţie a stocurilor	Reflectarea efectelor strategiei în gestiunea stocurilor	cît mai mare
Ciclul operaţional, zile	Reflectarea efectelor strategiei în procese interne	cît mai mic
Randamentul mijloacelor fixe, lei	Reflectarea efectelor strategiei în potenţial productiv	cît mai mare
Coeficientul de imobilizare	Reflectarea efectelor strategiei în potenţialul productiv	0,6
Costul la 1 leu PM, lei	Reflectare în costuri	cît mai mic

DOMENIUL PERSONAL /INOVAŢII

Indicatorul	Scopul indicatorului	Obiectivul planificat
Coeficientul de fluctuaţie a personalului	Reflectarea efectelor strategiei în loialitatea personalului	cît mai mic
Ritmul de creştere a salariului mediu lunar, %	Reflectarea efectelor strategiei în motivarea personalului	cît mai mare
Ritmul de creştere a productivităţii muncii, %	Reflectarea efectelor strategiei în eficienţa personalului	cît mai mare
Numărul de inovaţii implementate	Reflectarea efectelor strategiei în R&D	cît mai mare

Figura 1. Modelul managementului strategic propus pentru întreprinderile

Pentru îmbunătăţirea performanţelor strategiei de management adaptate de întreprinderile de panificaţie din Republica Moldova, sunt recomandate următoarele acţiuni:

1. Elaborarea şi implementarea sistemului informaţional adecvat, care să furnizeze managerilor informaţii complete, relevante şi oportune cu privire la rezultatele aplicării strategiei;

2. Schimbarea unei (unor) strategii funcţionale, ceea ce presupune adoptarea unui nou plan de alocare a resurselor şi modificarea planurilor de dezvoltare strategică în vederea îmbunătăţirii modului de desfăşurare a activităţii;

3. Modificarea obiectivelor. În multe cazuri, stabilirea obiectivelor strategice se face potrivit unor previziuni optimiste, situaţie în care decalajele de performanţă se datorează nu atât prestaţiei deficitare, cât fixării unui nivel prea înalt al obiectivelor.

BIBLIOGRAFIE

1. Popa, I. Management strategic. Bucureşti: Editura Economică, 2004. 327 p.

2. Каплан, Р. С; Нортон, Д. П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. Москва: Олимп-бизнес, 2004. 350 с.

APLICAREA METODELOR ȘI TEHNICILOR CREATIVE ÎN LUAREA DECIZIILOR DE GRUP

OLEINIUC Maria*, dr., lect. superior,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți

The last time most managers at any level hierarchy is assigned strives to address creative ways luaea decisions. Through these methods we deny «steoretipul» classical decision making - namely the predominance of authoritarian leadership style.

Cuvinte-cheie: decizie, metodă, braistorming, creativitate, etc.

În ultima perioadă de timp majoritatea managerilor, indiferent la ce nivel ierarhic se atribuie, se străduie să abordeze metode creative în luarea deciziilor. Prin intermediul acestor metode ne dezicem de „steoretipul” clasic de luare a deciziilor și anume – predominarea stilului autoritar de conducere. Anume combinarea stilului democrat de conducere și a metodelor creative de luare a deciziilor, duce atât spre o eficiență maximă a rezultatelor activității întreprindeii cât și la un nivel înalt de coeziune al echipei manageriale. Metodele creative sunt sursa principală spre dezvoltarea gândirii divergente a întregii echipe manageriale, adică spre infinitul creativității umane. Valoarea unei decizii este determinată de calitatea acesteea, iar calitatea, la rândul său, este stabilită de modul în care este desfășurat procesul de luare a deciziei. O decizie de calitate care nu este implementată potrivit este, însă, eficace.

Pentru luarea unei decizii de grup stau la dispoziţie mai multe metode, fiecare cu avantajele şi dezavantajele sale. Un grup poate folosi metode diferite în momente diferite şi situaţii diferite, dar în fiecare grup există o metodă preferată. Analizând literatura de specialitate putem menționa următoarele metode şi tehnici creative de luare a deciziilor în grup.

Six Thinking Hats (STH) este o tehnică foarte puternică care ne poate ajuta să cântărim deciziile importante din mai multe puncte de vedere. Ne ajută să luăm decizii mai bune, silindu-ne să gândim creativ, să ieșim din modul rutinier de a ne raporta la o problemă sau decizie. Aceasta ne permite să înțelegem întreaga complexitate a unei decizii și să identificăm dificultățile și oportunitățile pe care, altminteri, nu le-am sesiza. O perspectivă rațională, pozitivă poate fi unul dintre motivele de succes într-un proiect. Adeseori, însă,

concentrarea numai pe o abordare rațională poate trece cu vederea aspectele sau punctele emoționale, intuitive, creative sau negative. Aceasta poate duce la ignorarea rezistenței la schimbare, la a nu observa pașii creativi care ar putea fi făcuți și la lipsa unei pregătiri cu planuri coerente pentru situații de urgență. Pe de altă parte, pesimiştii au tendința de a fi excesiv de defensivi și cei care sunt obișnuiți să abordeze o problemă folosind o abordare logică, pot să nu fie creativi sau să nu acorde atenție intuițiilor. Dacă abordăm o problemă cu tehnica STH, putem să folosim toate aceste abordări pentru a ajunge la cea mai bună soluție. Deciziile și planurile pe care le vom adopta vor putea să combine ambiția, execuția ireproșabilă, sensibilitatea și soluțiile de urgență într-o manieră coerentă și adecvată. Metoda a fost dezvoltată de Edward de Bono în cartea sa „6 Thinking Hats". Pentru a folosi STH, trebuie să evaluăm și să cântărim decizia în cauză, „purtând" fiecare dintre cele șase pălării, pe rând. Fiecare pălărie reprezintă un stil diferit de a gândi [2].

Tehnica Brainstorming (Asalt de idei, Marele „DA"). Cuvântul (brain – creier şi storm – furtună) în traducere din limba engleză înseamnă furtună în creier. Este o metodă colectivă de căutare a ideilor şi a soluţiilor, dar nu a cunoştinţelor, într-un mod cât mai rapid şi cât mai puţin critic posibil. Brainstorming-ul se poate aplica la orice subiect care se pretează discuţiei şi admite mai mult decât o soluţie perceputa ca un risc personal si profesional. Cu toate că tehnica este extrem de simplă, ea nu presupune un efect pozitiv garantat decât în măsura în care este aplicată cu rigurozitate și responsabilitate. Organizarea și coordonarea unei astfel de şedinţe implică o cunoaştere perfectă a temei care urmează a fi dezbătută. Rezultatele sesiunii sunt direct influenţate de subiectul concret pe care se vrea aplicată această tehnică. Trebuie foarte clar stabilit ceea ce se doreşte a fi cercetat, studiat, rezolvat și trasate foarte exact rezultatele care se doresc a fi obţinute. Beneficiile aduse de această tehnică sunt deosebit de importante. Temele care se pot preta unei astfel de şedinţe sunt inepuizabile: de la noi modalităţi de a strânge fonduri, găsirea unei noi oportunităţi în marketing, dezvoltarea unui nou produs pe piață - care să devină lider al grupei sale de produse, dublarea productivităţii, până la reducerea birocraţiei. Este în interesul unui manager sa promoveze gândirea creativă și cooperarea în firma sa, convingându-și subalternii de importanța problemei, de necesitatea rezolvării ei, în mod și timp optim, precum și de importanța implicării fiecărui participant la rezolvare. Nu numai că va fi apreciat ca bun manager de către superiori, dar va fi agreat și de subordonaţii săi. Brainstormingul nu este necesar pentru obţinerea unor rezultate bune, ci pentru a obţine cele mai bune rezultate. Iar efectele benefice ale acestei tehnici nu se limitează strict la obţinerea rezultatului dorit, ci și prin efectele pe care le are asupra grupului de munca care participă la şedinţe.

Brainwriting (Brainstorming scris). Se utilizează în acelaşi scop ca şi brainstorming-ul, dar are următoarele avantaje:

a. Este mai profund decât lansarea orală a ideilor;

b. Îi obligă pe toţi să participe, chiar şi pe cei timizi, oferindu-le şansa concentrării individuale şi a examinării detaliate a problemei;

c. Nu grăbeşte participanţii;

d. Oferă o gamă de idei inspirate, în lanţ, asigurând astfel cercetarea exhaustivă a problemei.

Brainsketching (Brainstorming cu schiţe). Se aplică atunci când soluţionarea problemei trebuie să se manifeste în realizarea unui desen, plan, a unei scheme, schiţe etc. Prin aplicarea brainsketching-ului sunt cumulate valenţele muncii individuale cu cele ale efectului de grup, asigurându-se detalizarea, aprofundarea ideilor prin activarea inteligenţei spaţiale, nu doar a celei lingvistice.

Graficul T. Se proiectează pentru organizarea şi monitorizarea unei discuţii în vederea formulării de concluzii, luării de decizii. Este o tehnică simplă şi accesibilă de căutare a argumentelor şi de confruntare a poziţiilor. Se recomandă pentru a scoate în evidenţă faţetele unei probleme, a-i reliefa caracterul controversat și pentru formularea atitudinii personale într-o problemă, elaborarea unor recomandări sau luarea de decizii.

Masa rotundă – cercul. Tehnica masa rotundă (în varianta scrisă) – cercul (în varianta orală) se construieşte pe principii similare brainwriting-ului sau brainstorming-ului, dar, în plus, îi obligă pe toţi participanţii să-şi expună opinia, să contribuie la soluţionarea problemei etc. Obiectivul care se atinge prin aplicarea tehnicii date este acela de a mobiliza personalul, de a-l face să-şi spună fiecare părerea în legătură cu problema discutată.

Tehnica florii de lotus. Această tehnică a fost elaborată de Michael Michalko și publicată de „Ten Speed Press" în 1994. Acest exerciţiu presupune alegerea unei teme sau probleme centrale și completarea tuturor spațiilor (petalelor) goale din jur cu idei legate de această temă sau problemă. Tema centrală ne conduce la idei care, la rândul lor, vor deveni teme centrale, iar ciclul se repetă de câteva ori. Astfel, temele dezvăluie noi idei și, deci, noi teme. Tehnica florii de lotus este utilizată atât de marile companii, cât și de persoane individuale.

Tehnica Mind Mapping. Dezvoltată de Tony Buzan on anii 1970, „mind mapping" - „cartografia minţii" foloseşte imagini şi/sau cuvinte, expresii, pentru a organiza şi dezvolta gânduri într-un mod non-linear. Acesta ajută oamenii să vizualizeze o problemă, precum şi soluţia ei. Mulţi oameni folosesc cartografia minţii pentru asaltul de idei, atunci când iau notiţe sau când își împrospătează memoria. Tehnica Mind mapping poate fi folosită, de asemenea, pentru a genera produse noi, pentru rezolvarea unei probleme, planificarea strategiilor sau dezvoltarea proceselor. Cheia folosirii ei eficiente pentru soluţionarea problemelor nu este neapărat gândirea logică. Dacă o idee generează alte idei, nu încercaţi sa le analizaţi, notaţi-le doar pe toate pe harta minţii - cu cât sunt mai trăsnite asocierile, cu atât mai bine! Aşa apar adevăratele soluţii inovative. Secretul cel mare al celor mai creativi oameni din lume: crearea de legături care nu sunt evidente ori lineare. Dar acesta poate fi cel mai greu lucru de făcut pentru majoritatea oamenilor, pentru că avem tendinţa să impunem asocieri logice ideilor pe care le conectăm. Acest lucru împiedică, însă, inovaţia. Extinzând „orizonturile noastre asociative" putem obţine idei inovative pătrunzătoare. O hartă a minţii completă poate arăta ca o diagramă arborescentă sau ca o caracatiţă, o hartă a regiunii ori o operă de artă. Toate aceste tipuri de hărţi pot fi în egală măsură eficiente.

Mindmapping (Cartografia minţii) este una dintre cele mai simple şi, totuşi, cele mai puternice metode pe care o persoană o poate folosi în metodele sale creative. Este un mod non-linear de a organiza informaţia şi o tehnică care permite capturarea cursului natural al ideilor personale.

Metoda Delphi. Este o metodă folosită din ce în ce mai frecvent de managementul firmelor, în special, pentru decizii strategice care presupun eliminarea ambiguităţii, stabilirea unei relaţii cauzale. Este cunoscută şi sub denumirea de „anchetă iterativă". Metoda a fost creată şi aplicată de specialistul american Olaf Helmer în anul 1965 şi se bazează pe principiul gândirii intuitive şi al perfecţionării acesteia, presupunându-se că la baza deciziilor trebuie să se afle cunoştinţele şi intuiţia experţilor din diverse domenii. Pentru aplicarea metodei sunt nenecesari 5-10 specialişti din diverse domenii care sunt anchetaţi individual. Utilizarea acestei metode implică parcurgerea a trei etape:

a. Pregătirea şi lansarea anchetei (se stabileşte conducătorul anchetei şi problema decizională pentru care se utilizează ancheta, precum şi aspectul major pentru care se va solicita opinia specialiştilor. Se aleg specialiştii şi se formulează cât mai clar şi detaliat primul chestionar care se transmite experţilor în vederea completării lui);

b. Efectuarea anchetei (completarea chestionarelor de către specialişti si îmbunătăţirea acestora pe baza opiniilor exprimate de aceştia. Reformularea şi completarea chestionarelor se repetă până se obţine consensul majorităţii membrilor asupra opiniilor inserate în chestionar.);

c. Prelucrarea datelor obţinute şi valorificarea lor în procesul decizional (în această etapă se face prelucrarea, analiza şi sinteza informaţiilor obţinute şi prezentarea rezultatelor factorilor de decizie în vederea luării măsurilor ce se impun. Această etapă include şi recompensarea materială şi morală a experţilor pe a căror opinii se fundamentează deciziile luate în final).

Metoda Delbecq. Această metodă urmăreşte obţinerea de idei noi în vederea soluţionării unor probleme pe baza maximizării participării membrilor grupului. Problema este definită ca o diferenţă între situaţia actuală a firmei respective şi situaţia ideală, imaginată de aceleaşi persoane. Soluţionarea problemei constă în minimizarea acestui decalaj. Originalitatea metodei constă în îmbinarea creativităţii indivizilor cu cea a grupului Metoda are la bază două reguli:

– orice fază a muncii în grup este precedată de una individuală în scris;

– în cursul fazei muncii în grup, intervenţiilor orale individuale li se acordă un timp limitat, fiind efectuate succesiv de fiecare participant.

Pentru derularea cu succes a metodei este necesar ca participanţii să posede anumite cunoştinţe despre problema abordată şi să fie motivaţi să participe la soluţionarea sa. Problema abordată să nu fie nici

prea vastă, nici prea îngustă. Participanţii nu au voie să facă aprecieri decât în periodele stabilite în acest scop. Aplicarea metodei se face sub coordonarea unui animator al grupului. Metoda Delbecq se poate folosi în soluţionarea tuturor problemelor cu care este confruntată firma.

Metoda MESA (Manager – Economist – Sociolog - Armenia). Metoda se derulează în patru etape cu durată variabilă, în funcţie de complexitatea temei sau a problematicii abordate .Grupul care participă la reuniune este format din maximum 15 persoane. Pentru derulare sunt cooptaţi manageri, economişti, jurişti, lideri informali - 2 persoane, şi experţi - 2 persoane în domeniul resurselor umane şi a sociologiei. Metodologia reuniunii M.E.S.A. cuprinde 5 etape:

a. Pregătirea pentru reuniune şi anunţarea temei;
b. Dezbaterea şi formularea soluţiilor managerilor;
c. Dezbaterea şi formularea soluţiilor economiştilor;
d. Reuniunea generală şi alegerea soluţiei finale;
e. Evaluarea finală.

Metodele prezentate mai sus sunt doar o mică parte din infinitatea lor. Fiecare manager, pentru soluționarea problemelor apărute, trebuie să decidă să meargă spre creativite în soluționarea lor, adică și spre eficiență economică, sau viceversa. Totuși, după cum observăm, majoritatea managerilor moderni, sub influența schimbărilor mediului înconjurător, tind spre aplicarea acestor metode și participarea la diferite seminare de profil care le descoperă și îi ajută să le implementeze.

BIBLIOGRAFIE

1. Temple, Ch.; Steele, Jeannie L.; Meredith, Kurtis S. Aplicarea tehnicilorde dezvoltare a gândirii critice. Ghidul IV. Chișinău: Editura Reclama S.A, 2003.

2. http://www.tinapse.ro/home/coltul-indrumatorului-coach/resurse-materiale-instrumente/six thinking-hat.

3. http://www.consultanta-psihologica.com/imbunatatirea-eficacitatii-deciziilor-manageriale.

4. http://www.mim.utcluj.ro/ro/pages/programe-de-masterat/antreprenoriat/fi-e-ale-disciplinelor-i-suporturi-de-curs.html (citat 21.08.2013).

PROBLEMELE DEZVOLTĂRII PROCESELOR INOVATOARE ÎN GOSPODĂRIILE DE FERMIERI DIN REPUBLICA MOLDOVA

***BALÎNSCHI Andrei**, dr., conf. univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo”din Bălți

The problems of the scientific definition of the term «innovation» are being examined; the value of innovation for the agricultural sector of economy of the Republic of Moldova is being determined. Examples of innovations in small and medium farms in the Republic of Moldova through international projects financed by the EU are being presented. The effectiveness of the implementation of the project “Establishment and promotion of new approaches and tools for the strengthening of primary sector's competitiveness and innovation in the South East Europe” (APP4INNO) in the Republic of Moldova is being analyzed.

Cuvinte cheie: inovarea, dinamica endogenă, produs inovator, activitatea de inovare, grupul țintă, sau publicul țintă, modul on-line, echilibrul ecologic, logistica, integrarea, potențial integrațional.

În ultimii ani în publicațiile științifice și în viața cotidiană termenul „inovare” se folosește tot mai frecvent,fiind uneori interpretat de către diferiți autori insuficient de obiectiv și adecvat. Termenul „inovație” tradus din limba engleză (engl. - innovation) înseamnă implementarea a ceva nou. Dacă subînțelegem termenul

de inovare într-un context mai detaliat, inovarea înseamnă implementarea unor elemente noi, care contribuie la creşterea calitativă a eficienţei proceselor productive, tehnologice, organizaționale și altor procese în producția de bunuri, lucrări sau servicii solicitate de piaţă.

Dacă examinăm conceptul de „inovare" în aspect istoric, pentru prima dată el se menționează în cercetările ştiinţifice din secolul al XIX-lea. Însuşi termenul „inovare" provine de la cuvântul latin „novatio", care înseamnă „înnoire" (sau „schimbare"). Prefixul „in" în fața cuvântului „novatio" se traduce din limba latină ca „în direcția", iar literalmente „innovatio" poate fi tradus ca „în direcția schimbărilor".

Cu toate acestea, termenul „inovare" a căpătat o nouă viață la începutul secolului XX în cartea economistului austriac renumit Joseph Alois Schumpeter „The Theory of Economic Development" („Teoria dezvoltării economice"), publicată pentru prima dată în limba germană în 1911 ("Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung"). Mai târziu, această carte a fost retipărită de cinci ori și tradusă în alte limbi. De remarcat faptul că această lucrare ştiinţifică a apărut pentru prima dată în Cernăuți, unde Joseph Alois Schumpeter și-a început cariera didactică ca profesor între anii 1909-1911.

Rezultatele cercetărilor profesorului Joseph Alois Schumpeter joacă un rol important în sfera științelor economice moderne, iar însăși cartea „Teoria dezvoltării economice" face parte din cele mai renumite lucrări din domeniul economiei. De remarcat faptul că profesorul Joseph Alois Schumpeter cercetează în lucrarea sa analiza „combinațiilor inovatoare", precum și modificările în dezvoltarea sistemelor economice. Anume el primul a introdus acest termen în economie, susţinând, în special, că „nucleul dezvoltării economice moderne este inovația și acea activitate economică, care descompune structurile vechi și mobilizează resursele disponibile pentru a le reexamina, într-un mod mai productiv".

Guvernatorul Băncii Naționale a Austriei, doctorul, profesorul Evald Novotnîi în prefața la prima ediție a cărţii „Teoria dezvoltării economice"din 2011 a lui Joseph Alois Schumpeter în limba ucraineană notează că „spre deosebire de tradițiile clasice din economia secolului XX şi de ideile de bază ale profesorilor săi, care reprezentau şcoala austriacă de economie politică, autorul „Teoriei dezvoltării economice" face o încercare de a înțelege și de a analiza mecanismele economiei de piață capitaliste nu ca o problemă de echilibru, dar ca un proces al dinamicii endogene. Această dinamică endogenă corespunde logic așa-numitei distrugeri creative – concept deja cunoscut în prezent, care defineşte gândirea antreprenorială şi spiritul antreprenorial".

Antreprenorul este mereu în căutarea unui mod nou de utilizare a resurselor pentru căpătarea profitului, deoarece tehnologiile noi îi oferă doar un monopol temporar... Potrivit lui Joseph Alois Schumpeter, antreprenorul-inovator este singurul obiect care poate crea un adevărat profit inepuizabil. Deoarece profitul antreprenorului-inovator este singura posibilitate de a rămâne în business pentru o perioadă de timp durabilă, anume acest profit este pentru el unicul motor al dinamicii economiei și procesului de „distrugere creatoare". Posibilitatea implementării inovaţiilor tehnologice și utilizarea lor constituie, din acest punct de vedere,problema-cheie decisivă a politicii economice [6, p. 4].

În esența sa, inovarea este rezultatul final al activității intelectuale umane, imaginației creatoare a omului, deci este un astfel de proces creativ, care duce la descoperiri, invenţii şi raționalizări ale sistemelor și abordărilor existente. Un exemplu de inovație poate fi lansarea pe piața a unor astfel de produse, bunuri, lucrări și servicii, care posedă proprietăți noi de consum sau caracteristici de calitate şi care, în plus, posedă indici superiori de eficienţă.

Cu toate acestea,trebuie remarcat faptul că nu orice inovație poate fi tratată ca una adevărată, ci numai acea care sporeşte substanţial eficiența sistemului existent. Contrar opiniilor persistente, inovațiile, de exemplu, diferă mult de invenții.

În interpretarea modernă, care extinde semnificativ definiţia acestui concept, inovația este rezultatul investițiilor în soluționarea intelectuală a unor anumite probleme și obținerea pe parcursul rezolvării lor a unor cunoștințe sau idei noi, care anterior încă n-au mai fost folosite pentru dezvoltarea celor mai diverse sfere ale vieții. Poate fi vorba despre produse şi tehnologii noi sau îmbunătățite; noi forme de organizare a societății, inclusiv, cum ar fi, de exemplu, educația, managementul, organizarea muncii, deservirea, ştiința, informarea etc. Afară de aceasta, inovarea include procesul ulterior de implementare a produselor inovative (soluțiilor), cu posibilitatea căpătării unei valori suplimentare, care asigură, în primul rând, profituri și avantaje semnificative, cum ar fi poziţia avansată de lider, prioritatea exclusivă, îmbunătăţirea radicală, excelentă a calităţii, creativitate, şi, în cele din urmă, progres general în dezvoltare.

Astfel, inovarea este un proces de natură destul de diversă și de termen lung în timp, și anume: investirea

mijloacelor – elaborarea ideilor – implementarea în practică – căpătarea îmbunătăţirii calitative.

Reieşind din faptul că obiectivul inovaţiei este sporirea eficacităţii şi calităţii vieții, satisfacerea necesităţilor clienților întreprinderilor, conceptul de inovare poate fi identificat cu conceptul activităţii de antreprenoriat – tendinţa spre noi oportunităţi de îmbunătățire a funcţionării întreprinderii (activităţii comerciale, guvernamentale, de caritate, morale, etice etc.).

În condiţiile economice actuale această afirmație este valabilă mai ales pentru un şir de sectoare ale economiei Republicii Moldova și, în special, pentru sectorul agricol. Nu vom justifică valoarea și importanța sectorului agricol în economia ţării în ansamblu, însă vom afirma că inovarea în sectorul agricol al economiei, în special în gospodăriile de fermieri, și în primul rând la întreprinderile mici și mijlocii, este o prioritate actuală şi o oportunitate acestei ramuri din multe puncte de vedere – antreprenorial, de cercetare, de integrare europeană etc. Există multe exemple și modele de soluții inovatoare implementate în sectorul agricol în ultima perioada.

În acest plan este destul de remarcabil și oportun exemplul implementării proiectului internațional „Crearea și promovarea de noi abordări și instrumente pentru îmbunătățirea competitivității sectorului primar și de inovare în Europa de Sud - Est» (APP4INNO), finalizat recent (noiembrie 2014), care s-a desfășurat în cadrul Programului de cooperare transfrontalieră în Europa de Sud - Est și finanțat de Uniunea Europeană.

Proiectul a fost implementat în strânsă colaborare de către 16 parteneri din 10 de ţări din sud-estul Europei, și anume Italia, Ungaria, Grecia, Serbia, Croația, Albania, Ucraina, România, Bulgaria și Republica Moldova. Coordonarea generală a proiectului a fost realizată de organizația italiană „veneto-agricultura – Agenția Regională pentru agricultură, silvicultură și sectorul agro - alimentar”.

În țara noastră proiectul a fost implementat de către Asociația Internațională a Business-ului mic și Mijlociu „Small Euro Business”, care între anii 2002 - 2013 a realizat cu succes un șir de proiecte internaționale. Unele dintre aceste proiecte au fost asociate cu dezvoltarea în general a agriculturii în Republica Moldova, și, în particular – cu dezvoltarea producției agricole ecologice, cu implementarea în sectorul agricol a surselor alternative de energie, cu sprijinul capacității competitive a agricultorilor din țara noastră.

Aceste proiecte au fost realizate cu succes. Drept dovadă poate servi faptul că, în cadrul realizării în anii 2002-2003 proiectului Tacis CBC „Improvement of Agricultural Productive Process Through an Environmentally Sustainable Approach” (EAPP-ESA) participanţii la proiect au formulat ideea deschiderii facultății agrare la Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți. Această idee a fost susținută la toate nivelurile. Facultatea a fost deschisă la 1 septembrie 2003 și încă funcționează; din 01.10.2013 – în componența Facultății de Științe Reale, Economice și ale Mediului.

Proiectul „Crearea și promovarea de noi abordări și instrumente pentru îmbunătățirea competitivității sectorului primar și inovare în Europa de Sud - Est” (APP4INNO) are un impact direct asupra sectorului agricol al economiei Republicii Moldova, iar grupurile țintă sunt gospodăriile de fermieri din Regiunea de nord a țării.

Obiectivul principal al proiectului a fost crearea sprijinului transnațional informativ al potențialului inovativ al IMM-urilor din Europa de Sud - Est, ce va permite agricultorilor accesul la inovații, transferul de tehnologii și cooperare, aceasta fiind calea principală spre îmbunătățirea competitivității gospodăriilor fermiere mici și mijlocii pe piețele internaționale.

În procesul de implementare a proiectului a fost înființată o platformă permanentă transnațională, care funcționează on-line. Aceasta a permis fermierilor moldoveni de a avea acces la inovații, transferul de tehnologii și mecanismul de sporire a competitivității în sectorul primar. Proiectul APP4INNO este o oportunitate unică pentru gospodăriile fermiere din Republica Moldova de a avea acces permanent la cele mai recente realizări inovatoare, care pot fi implementate în sectorul agricol al ţării noastre. În octombrie-noiembrie 2014în cadrul proiectului au fost organizate și realizate cu succes două webinare cu cadre didactice și cercetători de la Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți (profesorul-cercetător, doctorul habilitat Boris Boincean si doctorul în agricultură, conf. universitar Stanislav Stadnic), managerii gospodăriilor de fermieri din Regiunea de nord a Republicii Moldova și studenții masteranzi ai Facultății de Științe Reale, Economice și ale Mediului.

Trebuie remarcat faptul că în procesul de integrare a Republicii Moldova în Comunitatea Europeană au crescut radical cerințele față de metodele de producție și calitatea produselor agricole.

Pentru a face față acestor provocări agricultorii autohtoni trebuie să implementeze în gospodăriile lor

soluții inovatoare pentru a fi mai competitivi atât pe piețele locale, cât și pe cele regionale și internaționale. Iar aceasta, la rândul său, este imposibil fără utilizarea inovațiilor ştiinţifice pe parcursul întregului lanț de organizarea producerii agricole – de la producător pînă la consumator. O cerință obligatorie a realității curente a devenit achiziționarea de noi tehnologii și sisteme de producție, de depozitare, prelucrare și comercializare a produselor agricole cu consum redus de energie și impact negativ minim asupra mediului și sănătății umane.

Inovațiile moderne în sectorul agricol nu se limitează la procese pur tehnologice. Acestea includ un șir de activități variate în agricultură. Inovațiile pătrund tot mai frecvent în astfel de domenii cum ar fi logistica, marketingul, managementul etc. [2].

Inovațiile în sectorul agricol joacă un rol deosebit în Republica Moldova, deoarece la moment potențialul acestui sector nu este folosit la maximum.

Pentru a căpăta produse de calitate superioară și în cantități mari cu un consum minim de resurse (energie, apă, sol etc.) fermierii moldoveni pot utiliza platforma transnațională elaborată în cadrul proiectului APP4INNO, în care colegii lor din țările din Europa de Sud - Est își împărtășesc experiența acumulată. În plus, tot prin intermediul platformei, ei pot găsi parteneri în aceste țări și crea în comun noi întreprinderi mici și mijlocii pentru promovarea produselor agricole.

În cadrul proiectului APP4INNO o atenție deosebită s-a acordat posibilității exportului de produse locale cu o valoare adăugată în altă, ținîndu-se cont de tehnologiile și tradițiile autohtone. O astfel de abordare va permite de a crea noi locuri de muncă, de a intensifica integrarea diferitor sectoare ale economiei naționale (agricultura, energetica, industria, transportul, serviciile etc.).

Inovațiile elaborate în cadrul acestui proiect în pateneriat cu savanții și cercetătorii din universitățile și instituțiile de cercetări științifice din Republica Moldova, implementate de către gospodăriile de fermieri mici și mijlocii, întreprinderile pentru achiziționarea și prelucrarea producției agricole vor permite la nivel local trecerea la o agricultură durabilă și păstrarea echilibrului ecologic.

Cu toate acestea, trebuie de recunoscut faptul că sistemul actual de învățământ universitar nu dispune de infrastructura organizațională și tehnică adecvată pentru a promova ideile științifice la un nivel de siguranță de consum acceptabil. Prin urmare, majoritatea inovațiilor se află la etapa de modele preliminare și are loc doar testarea probabilității acceptării lor la nivelul producției industriale. Această problemă poate fi rezolvată nu numai prin crearea de noi structuri de cercetare și productive, dar, de asemenea, și prin stabilirea de contacte strânse între instituțiile de învățământ superior de profil existente în țara noastră și în Uniunea Europeană, pe de o parte, și gospodăriile de fermieri performante, pe de altă parte.

Este cunoscut faptul că sistemul de promovare a inovațiilor este de neconceput fără elementele de bază ale triadei „educație - știință – producţie”. Măsurile întreprinse astăzi în Republica Moldova pentru implicarea instituțiilor de cercetare și gospodăriilor de fermieri în procesele inovative în agricultură nu sunt suficiente. Anume din această cauză experiența partenerilor externi, atât a savanților, cât și a gospodăriilor de fermieri avansate, pot fi foarte utile pentru a rezolva în mod eficient problemele sectorului agricol din Republica Moldova.

Dar pentru aprofundarea în continuare a proceselor de inovare în sectorul agricol al Republicii Moldova și dezvoltarea agriculturii bazate pe cunoștințe, utilizarea experienței pozitive a partenerilor europeni nu este suficientă. Sunt necesare măsuri drastice în formatul strategiei științifice și tehnice guvernamentale: formarea unei economii inovatoare, susținerea businessului mic (în deosebi celui inovator), consolidarea cuprinzătoare a capacităților științifice și tehnologice, îmbunătățirea formării cadrelor și o serie de alte măsuri în această direcție.

Suntem încrezători că realizarea cu succes a proiectului APP4INNO va permite agricultorilor moldoveni să faciliteze accesul la inovații și va contribui la îmbunătățirea competitivității produselor lor, și va servi, de asemenea, cauza integrării practice a sectorului agricol al Republicii Moldova în spațiul economic al Uniunii Europene.

BIBLIOGRAFIE

1. Codul cu privire la ştiinţă şi inovare al Republicii Moldova nr. 259-XV din 15.07.2004.In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.125-129/663 din 30.07.2004.

2. One common objective: Innovative agriculture. Establishment and promotion of new approaches and tools for the strengthening of primary sector's competitiveness and innovation in the South East Europe(APP4INNO), Tipografia din Bălţi, 2014. – 56 p.ISBN 978-9975-132-12-1.

3. Друкер, Питер. Бизнесиинновации. -М.: Вильямс, 2007. - 432 с. -ISBN 0-88730-618-7.

4. Перчинская, Н. П. Некоторые проблемы статистического отражения научно-технической и инновационной информации в странах ближнего зарубежья и Республике Молдова / Н. П. Перчинская // Economie şi sociologie. 2011. – № 3. – с.51–59.

5. Шумпетер, Йозеф А. Теория экономического развития. Пер. с немецкого Автономова, В. С.; Любского, М. С.; Чепуренко, А. Ю. М. Изд-во Прогресс, 1982.

6. Шумпетер, Йозеф А. Теорія економічного розвитку: Дослідженняприбутків, капіталу, кредиту та економічного циклу / Пер. з англ. В. Старка. – К. Видавничийдім «Києво-Могилянська академія», 2011. – 242 с. ISBN 978-966-518-580-2.

OPORTUNITĂŢI DE DEZVOLTARE A AGRICULTURII ECOLOGICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

***GOROBIVSCAIA Olga**, drd., INCE*

Agriculture still remains to be the key – sector for the Moldovan economy. Thus the development of this sector – organic farming is an opportunity with high potential that is not currently utilized. Moldova has great opportunities for promotion and development of organic agriculture through an agricultural area of about 1.8 million hectares and unpolluted soil. Organically grown agricultural areas changes towards increasing every year. Moldova has favorable conditions for the promotion of organic farming. National program on ecological food production emphasizes simultaneous exploitation or land areas which due to the objectives set are closer to conversion to organic food production and manufacture of products with biological and ecological value added.

Cuvinte cheie: relații internaționale, organisme de certificare, acreditare, produse ecologice, colaborare, dezvoltare, evaluare.

Cererea pentru produsele ecologic pure a creat noi oportunități de export pentru lumea în curs de dezvoltare. In timp ce unii consumatori exprimă preferința pentru produsele ecologic pure locale, cererea pentru o gamă largă de produse în timpul întregului an face imposibil pentru orice țară de a aproviziona populația numai cu produse ecologic pure crescute în interiorul ei. Ca rezultat, un număr mare de țări în curs de dezvoltare au început să exporte cu succes produse ecologic pure (de ex. fructe tropicale în Europa, plante medicinale din Zimbabwe în Africa de Sud, șase națiuni africane exportă lână în Comunitatea Europeană). De obicei, exportul produselor ecologic pure este realizat cu niște marje impunătoare, la un preț cu 20% mai înalt decît existent pe piața la produse similare neorganice. Profitabilitatea finală a producerii organice variază, dar studiile efectuate în acest domeniu indică un potențial înalt de lungă durată al acestei metode de producere. Veniturile din agricultură organică pot contribui potențial la ridicarea securității alimentare locale, ridicând veniturile familiare.

Totuși, penetrarea pe o piață lucrativă nu este atât de ușoara. Fermierilor le este interzisă penetrarea pe piețele produselor ecologic pure din țările dezvoltate pe o perioadă de doi - trei ani de la introducerea și utilizarea managementului organic, acest timp fiind necesar pentru filtrarea reziduurilor chimice. Conform

Proiectului îndrumarului prezentat de Codex, produsele fabricate pe teritoriul unde managementul organic este implementat pe o perioadă de peste un an, dar mai puțin de 2-3 ani pot fi vândute ca „organice în tranziție", însă pentru astfel de produse există încă puține piețe. In majoritatea cazurilor fermierii și vânzătorii care doresc să-și realizeze produsele în țările dezvoltate, trebuie să angajeze o organizație de certificare organică, care anual va inspecta și va confirma că aceste unități adera la standardele organice stabilite de parteneri. Prețul pentru aceste servicii poate fi ridicat, variind în dependență de mărimea fermei, volumul de producere și eficiența organizației de certificare (de ex. certificarea IFOAM costă de la 2 până la 5% din volumului vânzărilor). Puține „țări în curs de dezvoltare au organizații de certificare domestice si, chiar cînd exista suficiente resurse pentru a plăti certificarea, fermierii nu au destulă informaţie pentru a găsi inspectori acreditaţi".

In timp ce majoritatea comercianților din țările în curs de dezvoltare se concentrează pe piețele de export din țările dezvoltate, oportunitățile piețelor locale pentru produsele ecologic pure și Eco-produse pot fi explorate. De exemplu, în China se înregistrează o creștere a cererii pentru „produse alimentare verzi" care, conform standardelor locale, sunt produse fără utilizarea pesticidelor și a îngrășămintelor, cu aplicarea metodelor biologice. Fermierii chinezi produc produse ecologic pure și pentru export (de ex: ceai în Olanda, soia în Japonia). Din cauza dificultății de obținere a informației adecvate, fermierii nu știu unde să-și concentreze atenția: spre piața locală sau cea de export. Nu există o cercetare sistematică a piețelor produselor ecologic pure. In particular, n-au fost efectuate proiecte de piață în țările în curs de dezvoltare, nici aprecieri sistematice ale piețelor de export. In același timp nu a fost luată în considerație dorința oamenilor de a plăti marje adăugătoare, impactul atitudinilor și gusturilor regionale și incidența fraudei pe piață.

Republica Moldova este o ţară cu condiţii favorabile pentru dezvoltarea agriculturii. Nici într-o altă ţară din lume cernoziomurile nu constituie până la 80 % din suprafaţa terenurilor agricole. Experienţa multiseculară a populaţiei privind cultivarea produselor alimentare, din timpurile vechi şi până în zilele noastre, ne-a purtat faimă bine meritată. În condiţiile contemporane, dezvoltarea agriculturii capătă un nou aspect. Dacă până acum sporirea volumului producţiei agricole s-a datorat combinării introducerii îngrăşămintelor cu adaptarea de noi soiuri de plante înalt productive, atunci, în condiţiile actuale, acest sistem de agricultură nu mai funcţionează atât de bine, deoarece solul este din ce în ce mai secătuit şi mai poluat, iar îngrăşămintele chimice şi pesticidele au efecte negative asupra sănătăţii omului. Toate ţările au încercat să promoveze dezvoltarea agricolă, finanţând activităţile de cercetare, furnizând servicii şi alte forme de ajutor, stimulând producţia prin acordarea de subvenţii. Este ceea ce a permis creşterea de patru ori a producţiei agricole de la începutul secolului, contribuind la dezvoltarea societăţii, în general.

Agricultura rămâne şi în prezent a fi sectorul-cheie al economiei Republicii Moldova. Caracterul dominant al agriculturii în economia naţională se datorează climei moderate, solurilor fertile şi resurselor bogate de muncă. Printre produsele cele mai importante se număra: fructele, legumele, tutunul, strugurii, grâul de toamna, porumbul, floarea-soarelui şi produsele animaliere. Agricultura republicii noastre este caracterizată prin costuri economice şi sociale sporite. Efectele socio-economice ale reformelor efectuate în agricultură nu sunt imediate. Noile tipuri de întreprinderi, create în acest sector de activitate, modernizarea lor, necesită o perioadă îndelungată de timp, care se află într-o legătură directă cu gradul de maturizare a pieţei funciare, de sporire a dotării tehnice şi tehnologice.

Reformarea şi eficientizarea agriculturii nu şi-a atins scopul. Deşi în structura terenurilor agricole după forma de proprietate predomină proprietatea privată, totuşi aceste transformări sunt în majoritatea cazurilor formale. În întreprinderile nou formate se utilizează modele vechi de administrare şi remunerare, regim tehnologic, de muncă şi comercializare a producţiei agricole. De asemenea, nu există o concurenţă sănătoasă pe piaţa produselor agricole, condiţionată de barierele legislative, tehnice, economice, informaţionale. Atât întreprinderile mari, cât şi cele mici din acest sector de activitate au grad înalt de îndatorare, demonetizarea sectorului rural blochează dezvoltarea sectorului agroalimentar. Fiind o importantă sursă de poluare, agricultura este responsabilă, în mare parte, de degradarea solurilor, a apelor şi a aerului. Ca urmare a consumurilor mari de substanţe chimice de sinteză, în apele subterane şi de suprafaţă se găsesc sedimente de pesticide, care ulterior, prin intermediul faunei acvatice, intră în alimentaţia omului, iar emisiile de gaze conduc la creşterea atmosferică a conţinutului de metan, dioxid de azot şi amoniac, ce periclitează, de asemenea, sănătatea oamenilor.

În aceste condiţii sporirea competitivităţii produselor agricole reprezintă un obiectiv strategic.

Competitivitatea produselor reprezintă o caracteristică care se află într-o relaţie proporţionala cu succesul activităţii economice a întreprinderii. Crearea condiţiilor pentru a obţine un produs competitiv reprezintă o condiţie obligatorie pentru a menţine poziţiile pe piaţă în condiţiile unei concurenţe din ce în ce mai dure.

Asupra competitivităţii produselor influenţează o multitudine de factori care pot fi grupaţi după modul de influenţă în două grupe. Din prima grupă fac parte factorii pe care întreprinderea îi poate influenţa, ce ţin de activitatea întreprinderii, care au reflectare directă asupra produsului obţinut. Aceşti factori, care au ca obiectiv sporirea competitivităţii produsului, ţin, în principal, de aspectul organizatoric al întreprinderii în ce priveşte organizarea întregii activităţi de producţie, care are efect asupra relaţiei preţ/calitate şi în ceea ce priveşte organizarea vânzărilor cu toate aspectele ei. Din grupa a doua fac parte factorii care influenţează din exterior şi pe care întreprinderea nu îi poate influenţa. De exemplu, statul care reprezintă un organism de bază în sporirea competitivităţii produselor naţionale. Astfel, în agricultură precum şi la exportul produselor agricole, sunt cunoscute o serie de facilităţi ce ţin de subvenţionarea activităţii productiv-agricole, reducerea sau chiar excluderea taxelor vamale, care transformă produsele întreprinderilor naţionale în mărfuri cu un avantaj competitiv mai ridicat în raport cu producătorii externi. Această practică este des întâlnita astăzi în majoritatea ţarilor lumii. Organele publice pot avea un rol hotărâtor şi în atragerea investiţiilor în agricultură, sporirea nivelului de accesibilitate al întreprinderilor naţionale la resursele financiare, necesare pentru lărgirea sferei de producţie, de asemenea, creşterea nivelului infrastructurii rurale care este la un nivel destul de scăzut.

Un element foarte important în aprecierea competitivităţii produselor îl reprezintă deţinerea unui grad înalt de notorietate. Competitivitatea ridicată a produselor mai este motivată şi de cererea înaltă a produselor agricole ecologice pe piața externă, care duce la tendința permanentă a producătorilor autohtoni de vânzare a produselor lor pe piața externă.

Reieşind din cele menţionate, impunerea dezvoltării durabile a sectorului agrar în vederea sporirii competitivităţii producţiei agricole este condiţionată de următoarele: susţinerea ineficientă a reformelor, eficienţa scăzută a întreprinderilor agricole, tehnologiile agricole necorespunzătoare cerinţelor ecologice, păstrarea elementelor monopoliste în comercializarea produselor agricole, lipsa utilajelor şi a tehnicii agricole, lipsa experienţei manageriale, lipsa unui sistem adecvat de creditate şi asigurare a riscurilor, îmbătrânirea populaţiei.

În economia Republicii Moldova până în anul 2002 sectorul agricol a ocupat o pondere relativ înaltă. Dinamica demonstrează tendinţa de majorare a PIB, însă ponderea agriculturii are o tendinţă inversă. În anii următorii contribuţia agriculturii la formarea valorii adăugate brute s-a redus de la 21% în anul 2002 la 8,5% în anul 2009. Totodată, putem menţiona ca au avut loc modificări structurale ce au influenţat sursele creşterii economice, care în mare parte s-au datorat ritmurilor obţinute în sectorul serviciilor, fapt ce a contribuit la reducerea continuă a contribuţiei agriculturii la formarea PIB-ului.

În vederea aprecierii aspectului contemporan al agriculturii este necesar de studiat evoluţia modificării suprafeţelor terenurilor agricole. După cum relevă datele în dinamică, suprafeţele terenurilor agricole nu au survenit modificări esenţiale. Aşa, în perioada anilor 2002-2006 ponderea terenurilor agricole în totalul terenurilor a constituit 57%. Pentru anii 2007-2009 acest indicator a sporit cu 1 punct procentual şi a constituit peste 58%, iar în anul 2010 a atins 59,32%. Acest fapt ne releva aspectul extensiv al agriculturii contemporane.

În vederea renovării sectorului agricol, sporirii competitivităţii produselor acestui sector este necesar de atras o deosebită atenţie producerii produselor agricole ecologice, cererea cărora în ultima perioadă înregistrează o tendinţă de creştere atât pe plan naţional, cât şi internaţional. Agricultura ecologica reprezintă o soluţie moderna de a cultiva plante, de a creşte animale sau de a produce alimente şi unele materii secundare prin utilizarea procedeelor şi tehnologiilor care se apropie cât mai mult de procesele naturale. De asemenea, prin agricultura ecologică se implementează sistemul de management al producţiei agricole ce favorizează utilizarea resurselor naturale regenerabile şi reciclarea, fiind prietenos şi nedăunător mediului înconjurător prin tehnici şi tehnologii specifice. Astfel, agricultura organică interzice folosirea pesticidelor, a erbicidelor şi a fertilizatorilor sintetici sau a practicilor de manipulare genetică. În ceea ce priveşte creşterea animalelor, se evită folosirea profilactică a antibioticelor şi a hormonilor de creştere, a sistemelor intensive de creştere şi se pune accentul pe bunăstarea animalelor şi pe asigurarea hrănirii cu produse naturale.

Agricultura ecologică contribuie la creşterea activităţilor economice cu o importantă valoare adăugata

şi are o contribuţie majora la sporirea interesului pentru spaţiul rural. In categoria tehnicilor ecologice se încadrează activităţi care contribuie la menţinerea sănătăţii omului, precum şi la utilizarea prudentă şi raţională a resurselor naturale. Dintre acestea, putem menţiona: folosirea restrânsă a pesticidelor şi a îngrăşămintelor chimice, deoarece încurajează integrarea unor activităţi complementare în cadrul întreprinderilor agricole; favorizarea sistemelor de pomicultură; creşterea conţinutului de humus prin utilizarea îngrăşămintelor organice; realizarea echilibrului mineral al solului, urmărindu-se îndeaproape starea de sănătate a animalelor şi a vegetaţiei; executarea de lucrări performante asupra solului pentru a se asigura eliminarea excesului de apa şi aerisirea acestuia; evitarea tuturor formelor de poluare.

Principiile de bază ale agriculturii ecologice sunt: realizarea unor sisteme agricole durabile, diversificate şi echilibrate, care să asigure protejarea resurselor naturale, a sănătăţii şi a vieţii consumatorilor; „abordarea integrată a politicilor agricole şi de mediu precum şi corelarea acţiunilor specifice la nivel naţional şi local"; neadmiterea aplicării nici a unei tehnologii poluante şi reglementarea restrictivă a utilizării mijloacelor chimice poluante; „aplicarea unor tehnologii moderne pentru cultura plantelor şi pentru creşterea animalelor"; prezervarea şi ameliorarea fertilităţii naturale a solului; lansarea şi încetarea benevolă a activităţii de antreprenoriat în domeniu.

Republica Moldova are mari oportunităţi de promovare şi dezvoltare a agriculturii ecologice datorită unei suprafeţe agricole de circa 1,8 milioane hectare şi a solurilor nepoluate. Suprafeţele agricole cultivate ecologic se modifică în direcţia sporirii din an în an. Republica Moldova dispune de condiţii favorabile pentru promovarea agriculturii ecologice şi anume: soluri fertile şi productive, chimizarea şi tehnologizarea nu au atins încă nivelurile din ţările puternic industrializate, agricultura tradiţională se bazează pe utilizarea de tehnologii curate, există posibilitatea să se delimiteze perimetre ecologice, nepoluante unde să se aplice practicile agriculturii ecologice, cererea pentru produse ecologice este în creştere, agricultura ecologică poate deveni o sursă de ocupare a populaţiei din mediul rural. Având în vedere că Moldova dispune de un potenţial agro-ecologic favorabil practicării agriculturii ecologice şi că cel puţin 15% din suprafaţa agricolă se poate converti cu uşurinţă spre acest tip de agricultură deoarece chimizarea şi chiar tehnologizarea nu au atins nivelul ţărilor dezvoltate, există încă posibilitatea de a delimita suprafeţe ecologice unde să se aplice practicile agriculturii ecologice. Suprafeţele cele mai mari sunt concentrate în zona de deal-munte unde tehnologiile de întreţinere şi exploatare a animalelor s-au bazat pe metode tradiţionale – ecologice: aplicarea gunoiului de grajd, exploatare prin păşunat şi/sau cosit, folosirea trifoiului ca plantă furajeră şi amelioratoare a fertilităţii solului, utilizarea sistemului mixt vegetal-zootehnic. Nu în ultimul rând, cererea de produse agroalimentare ecologice este în creştere, dezvoltarea agriculturii ecologice poate deveni un atu al ţării noastre în procesul de integrare.

Republica Moldova este situată într-o zonă geografică cu condiţii climaterice extrem de favorabile şi soluri foarte fertile, combinaţia cărora reprezintă o oportunitate enormă pentru sectorul agricol al economiei naţionale şi care permite obţinerea unei recolte bogate de o înaltă calitate fără necesitatea aplicării intensive a diferitor chimicale şi îngrăşăminte neorganice sau cu aplicarea chimicalelor nesintetice. Este însă necesară respectarea cerinţele standardelor internaţionale şi naţionale la producere.

În vederea dezvoltării sectorului de agricultură ecologică al Republicii Moldova, precum şi pentru creşterea competitivităţii produselor ecologice, dirijarea lor către export se identifică următoarele priorităţi:

– crearea şi reţinerea unei valori adăugate cât mai mari pe componenta naţională a lanţului valoric prin orientarea producţiei şi a vânzării atât pentru produsele primare, solicitate pe piaţa externă, cât şi prioritar pentru produsele procesate;

– promovarea produselor ecologice moldoveneşti la export şi acoperirea nişelor de piaţă existente în domeniile specifice neacoperite, prin identificarea de noi pieţe la export şi consolidarea poziţiei pe pieţele existente;

– implementarea legislaţiei elaborate în sectorul agricultură ecologică în vederea întăririi şi consolidării sistemului de control prin măsuri suplimentare de monitorizare a organismelor de inspecţie de către autoritatea competentă pentru creşterea calităţii produselor destinate exportului;

– crearea unui sistem de producţie, procesare şi desfacere a produselor ecologice, menit a satisface cerinţele pieţei naţionale şi internaţionale;

– promovarea produselor ecologice moldoveneşti la export şi acoperirea nişelor de piaţă existente în

domeniile specifice neacoperite şi prin dezvoltarea cercetării specifice în agricultura ecologică;

– perfecţionarea profesională a participanţilor la filiera de agricultură ecologică: formatori, producători, procesatori, inspectori, experţi din minister, importatori-exportatori;

– constituirea grupurilor de producători pentru extinderea pieţei de producere şi comercializare a produselor ecologice.

Viitorul agricol al acestui secol are ca principal obiectiv obţinerea unor produse sănătoase şi competitive, menţinerea fertilităţii solului, optimizarea producţiei agricole şi a mediului înconjurător, fără a se neglija şi problema securităţii alimentare. Perspectivele integrării Moldovei, inclusiv a agriculturii în structurile Europei comunitare, impune cu acuitate adaptarea producţiei agroalimentare la standardele calitative actuale, care să satisfacă exigenţele cumpărătorului de produse ecologice. Din punctul de vedere al obiectivelor politicii agricole comunitare, Moldova are o poziţie extrem de favorabilă. Faptul că în agricultura moldovenească consumul de îngrăşăminte şi pesticide este de 10-11 ori mai mic decât media europeană, face posibilă o agricultură care pune accent pe calitate, iar calitatea înseamnă, în primul rând, produse ecologice. Fără o reformă agricolă reală care să reglementeze piaţa pământului şi a creditului agricol şi care să încurajeze întreprinderile private, oricât de mici ar fi ele, ţara noastră nu va putea să fructifice momentul favorabil actual, când în lume se caută tot mai mult produsele agricole ecologice.

Agricultura organică a cunoscut în ultimii ani o creștere evidentă și semnificativă, fapt ce demonstrează potențialul care trebuie valorificat.

BIBLIOGRAFIE

1. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 2002-2010.
2. Stratan, A. Evoluția economiei agriculturii Republicii Moldova: reflecții, probleme, mecanisme economice. Chișinău, 2007, 380 p.
3. Țurcanu, P.; Stratan, A. Organizarea muncii și producției agricole. Chișinău, UASM, 2005, 210 p.
4. www.maia.gov.md (accesat 09.10.2014).

REGLEMENTAREA PIEŢEI CEREALELOR CA BAZĂ DE ASIGURARE A SECURITĂŢII ALIMENTARE NAŢIONALE

***PETROVICI Sergiu**, prof. univ., dr. hab.,*
Catedra Marketing, comerţ şi turism,UCCM
***MÎRZA Sergiu**, lect. superior,*
Catedra Marketing şi Achiziţii, UASM,

Regulation of the market in cereals as a basis for ensuring national food security.The authors pay special attention to the regulations of the State regarding the cereals sector, as a condition to ensuring national food security for meeting the needs of producers and consumers. Various interventions taken by the Government of the Republic of Moldova have an important impact on the cereals sector, including: efficient use of fixed capital investments by cereals producers, rational use of strategic cereals reserve, regulatory interventions in production-goods and wholesale purchase, regulatory interventions in cereals export-import, improving budgetary policy by the means of facility and subsidy system in order to support the procurement program of seeds and modern agriculture equipment, innovation of improvement mechanism of the social safety network to ensure the access of the most vulnerable segments of the population to cheap bread.

Key words: national food security, cereals market, state intervention, investment grant, strategic reserves, procurement prices, subsidies.

Sectorul cerealier este unul din sub-sectoare agricole din Moldova, care funcţionează ca un generator de acumulare a valutei şi o modalitate de asigurare a securităţii alimentare naţionale. Gospodăriile cerealiere

sunt mai econome (eficiente) faţă de alte subramuri ale Complexului Agroindustrial din motivul că cheltuielile sunt mai reduse la o unitate de producţie produsă şi ele uşor se recuperează, pe de o parte, sunt mai receptive la noutăţile progresului tehnico-ştiinţific şi mai atractive în domeniul investiţiilor în comparaţie cu alte subramuri ale Complexului Agroindustrial, pe de altă parte.

Majoritatea discuţiilor ce ţin de securitatea alimentară sunt concentrate asupra politicii de autoaprovizionare cu cereale. Totodată, necătând la faptul, că în anul 2014 producţia de grâu a ajuns la 1,1 mln tone, cu o creştere de 9,1% faţă de anul precedent, agricultorii n-au avut mare prilej să se bucure de recolte din mai multe motive: embargoul impus de Rusia cu privire la livrarea mai multor produse agricole; nepregătirea producătorilor autohtoni de a exporta multe produse în ţările Uniunii Europene conform Acordului de Liber Schimb semnat în anii 2014; deprecierea leului ceea ce a contribuit la scumpirea inputurilor utilizate în agricultură; existenţei capacităţii limitate de păstrare a cerealelor, precum şi necesitatea achitării creditelor cea ce i-a impus pe fermieri să-şi vândă cerealele imediat după recoltare la preţuri destul de mici; nepregătirii autorităților RM, din punct de vedere ale standardelor, pentru exportarea produselor pe pieţele europene.

În ultimii ani există mari devieri în funcționarea gospodăriilor producătoare de cereale ceea ce determină necesitatea realizării unui set de măsuri pentru reglementarea pieței cerealelor, lărgirea pieței de desfacere a produselor cerealiere, îmbunătățirea situației financiare a întreprinderilor articole, asigurarea schimbului produselor dintre industrie și agricultură ca ramuri prioritare a economiei republicii.

Un element important în reglementarea ramurii cerealelor de către stat este acordarea investițiilor. Utilizarea eficientă a investițiilor contribuie la lărgirea activității economice a producătorilor de cereale și implementarea măsurilor economico-organizatorice pentru asigurarea stabilității funcționarii întreprinderilor producătoarelor de cereale. Investițiile au o mare valoare pentru dezvoltarea strategică a gospodăriilor cerealiere, reproducția lărgită a mijloacelor fixe, revigorarea bazei material-tehnice. Aceasta va permite întreprinderilor agricole să majoreze volumul de producție a cerealelor, să îmbunătățească condițiile de muncă și de viață a lucrătorilor. De nivelul investițiilor depinde prețul de cost, calitatea și asortimentul produselor alimentare, noutatea și atractivitatea produselor, competitivitatea produselor cerealiere pe piață.

Statul continuă să fie activ în susținerea pieței cerealelor prin diferite intervenții, introducând un set complet de distorsiuni pe piața cerealelor. Un impact deosebit asupra sectorului cerealelor o au următoarele tipuri de intervenții ale Guvernului Republicii Moldova:

1. Intervenţiile pe piaţa internă vizând efectuarea controlului preţurilor la „Pâinea socială”;
2. Intervenţiile privind utilizarea rezervei strategice de cereale;
3. Acordarea ajutorului producătorilor autohtoni de cereale;
4. Intervenţii de reglementare a exporturilor şi importurilor de cereale;
5. Evaluarea generală a setului existent de instrumente de politici;
6. Analiza setului de instrumente de politici implementate de Guvern;
7. Evidenţierea instrumentelor de politici pe care Guvernul le-ar putea lua în consideraţie în realizarea obiectivelor sale.

Pentru reglementarea pieței agricole în ansamblu, inclusiv a pieței cerealelor, un impact deosebit din partea statului poate constitui contribuția lui la crearea rezervei strategice de cereale. Scopul principal constă în asigurarea securității alimentare, stabilității sociale și politice în republică. Crearea rezervei de stat de grâne va permite satisfacerea necesităților republicii în cereale pentru furaj, semințe și produse alimentare în anii cu recoltă proastă.

Mecanismul principal de creare a rezervei strategice de cereale poate fi realizat prin efectuarea intervenției de producție-marfă și de achiziționare cu ridicata. Fermierii cu îngrijorare așteaptă în fiecare an anunțurile Ministerului Agriculturii despre nivelul prețurilor de achiziționare a cerealelor. Pe de altă parte, comercianții se silesc să întreacă Ministerul Agriculturii și primii să numească prețurile de achiziții la cereale, iar în unele cazuri ei pot cumpăra recolta viitoare pînă la începutul semănatului sau a recoltării. Astfel, cu cât mai devreme gospodăriile producătoare de cereale vor afla prețurile stabilite de Guvern la cereale, cu atât ei au posibilitatea de a lua decizii corecte în realizarea cerealelor la prețurile reale pe piață.

Intervențiile statului cu privire la stabilirea prețurilor de achiziție a cerealelor de la producătorii agricoli sunt anunțate, de obicei, în lunile august-septembrie anual. Dacă mai devreme statul anunță aceste prețuri,

care vor fi folosite pentru achiziționarea cerealelor de la producătorii agricoli atunci, în prezent, sunt anunțate prețurile minimale pe piață care nu pot fi coborâte mai jos. Acest nivel de preț anunțat de către stat respectă echilibrul dintre interesele exportatorilor și producătorilor agricoli deoarece se asigură rentabilitatea producerii cerealelor.

Totodată, nu toate întreprinderile agricole se pot folosi de oferta statului cu privire la achiziționarea cerealelor de la elevatoare din motivul că cheltuielile de transport la sute de kilometri pot înghiți toată diferența dintre prețuri. În acest aspect, Ministerul Agriculturii trebuie să stabilească nivele diferențiate de prețuri pentru diverse zone din republică în procesul efectuării achizițiilor de cereale de la diferiți producători agricoli amplasați în zonele de Nord, Centru și Sud a republicii. Aceasta măsură va stimula producătorii agricoli care în viitor pot majora suprafețele pentru semănat și vor spori producerea cerealelor.

Un alt instrument important în reglementarea pieței cerealelor de către Stat este politica bugetară. Astfel, în cultura cerealelor e necesar de implementat următoarele forme de sprijin din partea statului:

– sprijinul prin sistemul de dotări și subvenții pentru achiziționarea semințelor;

– finanțarea cheltuielilor pentru procurarea tehnicii moderne;

– compensarea parțială a cheltuielilor destinate pentru cumpărarea îngrășămintelor minerale;

– compensarea parțială a cheltuielilor orientate spre achiziționarea mijloacelor chimice pentru protecția plantelor;

– repararea prejudiciilor cauzate de calamitățile naturale.

Nivelul sprijinului Statului a sectorului agrar are o tendință de stagnare. Această afirmaţie reiese din faptul, că pentru anii 2011, 2012 şi 2013 suma subvenţiilor acordate de stat au constituit 400 mln lei.

Rezultatele analizei direcțiilor de sprijin a ramurii cerealelor și evaluării rezultatelor economice a producătorilor de cereale permit să tragem concluzia, că sprijinul din partea statului a contribuit pozitiv la adaptarea producătorilor de cereale la cerințele pieței și mediului concurențial. Însă procesele de adaptare s-au desfășurat cu întârzieri din motivul încetinirii reorganizării structurilor organizatorice. În acest aspect e necesar de intensificat lucrul privind formarea unei structuri raționale de sprijin și de reglementare a pieței cerealelor, care va permite reînnoirea potențialului de producere a ramurii cerealelor în baza utilizării tehnicii și tehnologiilor moderne, precum și dezvoltarea unei piețe de cereale mai dinamice și mai competitive.

În viziunea noastră, Ministerul Agriculturii și alte organe ale Statului trebuie să ia în considerație următoarele propuneri:

1. De evidențiat clar direcțiile principale de reglementare a pieței cerealelor din partea Statului în vederea sprijinului ramurii cerealelor la toate nivelele de dirijare;

2. De creat o rezervă strategică de cereale prin menținerea unei rezerve mici orientate prin intermediul principalelor organizații publice care să acopere urgențele provenite din calamitățile naturale și alte urgențe;

3. E rațional de folosit un proces transparent de desfășurare a licitațiilor la Bursa Universală de Mărfuri prin care vor participa pe poziții egale toți agenții economici în procurarea cerealelor și reaprovizionarea rezervelor;

4. De inovat mecanismul de perfecționare a rețelei de securitate socială în vederea folosirii raționale a instrumentelor alternative și mai bine orientate pentru a oferi pâine subvențională celor mai vulnerabile segmente ale populației;

5. De îmbunătățit politica cerealieră a statului în baza: elaborării capacității analitice a pieței cerealelor, evitării întreruperilor din cauza intervențiilor nefondate și incertitudinii politice, folosirii voluntare a Bursei de Mărfuri pentru a mări concurența și a reduce costurile tranzacțiilor, urgentării, adoptării soiurilor moderne de semințe importate, folosirii mai eficiente a creditelor investiționale pentru producătorii agricoli;

6. De realizat mai intensiv programele de sprijin ale Statului ca formă prioritară de finanțare din buget pentru agricultura în condițiile cînd Federația Rusă a dat startul noilor represiuni economice, punând sub embargo fructele moldovenești, conservele de fructe și legume, iar în perspectiva apropiată și a cerealelor;

7. Autoritățile din Chișinău și din alte regiuni trebuie să promoveze mai activ produsele alimentare autohtone produse din cereale(pâinea și produsele din panificație, produsele lactate și din carne,ouă) pentru realizarea lor prin rețeaua supermarketurilor și altor magazine care în prezent au o cotă de raft minimală(10-15%). Aceasta se explică prin faptul, că astăzi magazinele mari și medii favorizează mai mult pe firme importatoare,

având produse de import peste 70% din totalul sortimentului prezentat în vînzare. Producătorii autohtoni sunt impuși de către comercianți să achite diverse taxe: de intrare, de prezență, de raft, de colț de raft, etc., ridicându-le sumele pentru plată la zeci de mii de lei, care sunt imposibil de achitat de către micii producători agricoli autohtoni;

8. De îmbunătăţit politica Statului referitor la sporirea accesului la finanţare a agricultorilor, oferirea drepturilor de a importa produse petroliere fără taxe, intensificarea luptei cu economia tenebră a agenţilor economici care menţin o poziţie dominantă pe piaţa cerealelor, combaterea evaziunii fiscale, etc.

BIBLIOGRAFIE

1. Emerging Market Economics Ltd. Studiul privind Securitatea alimentară şi stabilizarea preţurilor la grâne. 2007.
2. Anuarul Statistic al RM, Chişinău, Ed. Tipografia Centrală, 2013, p. p. 323, 373.
3. http://www.statistica.md/pageview.php?l=ro&idc=327&id=2327.

SPECIFICUL EVALUĂRII EFICIENŢEI ECONOMICE A MANAGEMENTULUI CORPORATIV

BURLACU Natalia*, dr. hab., prof. univ., ULIM*
BOCĂNETE Oana*, România*

The aim of this article is the concept development organization methods in order to assess systemic economic efficiency of the corporate relations for SC in Romania. Important scientific problem solved lies in conceptualizing the application of mathematical methods and economic economic and statistical evaluation of the effectiveness of corporate management, economic efficiency assessment tools substantiation control by majority shareholders on the main areas of management and development system for studying specific national criteria corporate management.

Key words: systemic evaluation, economic efficiency, corporate management, methodological tools, economic and statistical methods, entrepreneurial associations, management, joint stock companies, investment.

Analiza teoretică a cercetărilor în domeniul evaluării eficienţei managementului corporativ ne permite de a face concluzia despre existenţa diferitor metode. Printre ele pot fi evidenţiate metode de evaluare calitative şi cantitative. În grupul metodicilor calitative am vrea să ne oprim asupra două condiţii, apropiate la maximum de utilizare în condiţiile actuale. Aceasta este metoda comparativă şi metoda evaluării riscului managementului corporativ.

Metode cantitative ale evaluării eficienţei managementului corporativ sunt bazate pe analiza activităţii economice a corporaţiei. Totodată, acest grup de metode, de asemenea, se divizează în metode de evaluare a stării financiare şi metode de evaluare a costului de piaţă.

Să trecem la examinarea metodelor enumerate.

Metoda comparativă a evaluării eficienţei managementului corporativ constă în compararea mecanismelor, descrise în capitolele anterioare, în diferite condiţii de administrare a corporaţiei (de regulă, divizarea geografică pe ţări). Acest punct de vedere este neformalizat şi permite de a compara condiţiile managementului corporativ în diferite ţări.

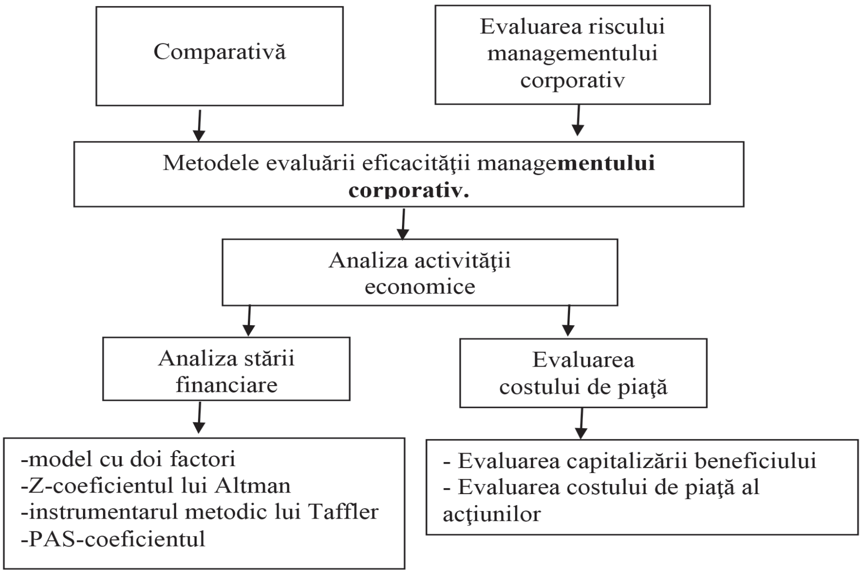


Figura 1. Metode evaluării eficienţei managementului corporativ
Sursa: elaborat de autor

În acest caz se recurge la evaluarea prin expertiză a dezvoltării legislaţiei ţărilor în domeniul managementului corporativ, gradului de executare a acestuia, de dezvoltare a pieţei de fonduri (se compară capitalizarea), mecanismului de falimentare (se compară gradul de simplitate a procedurii falimentării şi frecvenţei aplicării acestuia) – aceasta este evaluarea mecanismelor externe ale managementului corporativ.

La evaluarea mecanismelor interioare ale managementului corporativ se evaluează activitatea Consiliului directorilor (raportul dintre numărul de directori interni şi externi, numărul de membri ai Consiliului, metodica evaluării eficienţei Consiliului directorilor, lucrului managerilor şi alţi indicatori, în funcţie de specificul activităţii Consiliului directorilor în ţara concretă şi de scopurile evaluării) şi formarea sistemului de remunerare a managerilor (se evaluează în care măsură sistemul de remunerare apropie interesele managerilor şi proprietarilor).

Un punct de vedere mai concret asupra problemei evaluării eficienţei managementului corporativ şi-a găsit oglindire în altă metodă de tratare. Unitatea metodelor acestui tratament constă în înţelegerea faptului că activitatea financiar – economică a corporaţiei şi este confirmarea eficienţei managementului corporativ. Această tratare se realizează în următoarele metode principale. Prima – evaluarea costului de piaţă al corporaţiei, a doua – evaluarea stării financiare a corporaţiei, momentul cheie al căreia constă în calcularea falimentului eventual.

Printre metode eventualităţii falimentului se admite evidenţierea metodelor bazate pe analiza datelor financiare, care includ operarea cu unii coeficienţi, care devin tot mai răspândiţi: coeficientul Z al lui Altman (S.U.A.), coeficientul lui Taffler, (Marea Britanie) şi alţii, precum şi aptitudinea de „a citi bilanţul" şi metodele de comparare a datelor privind companiile falimentate cu datele respective ale companiei supuse examinării.

Metodele bazate pe analiza rapoartelor financiare actualmente sunt cele mai răspândite. Cu toate că, în opinia unui şir de savanţi, există neajunsuri obiective ale acestor metode, care constau în următoarele. În primul rând, companiile ce înfruntă dificultăţi reţin prin toate căile publicarea rapoartelor şi, în aşa mod, datele concrete pot rămâne neaccesibile ani la rând. În al doilea rând, chiar dacă datele se comunică, acestea se pot dovedi a fi „prelucrate creativ". Pentru companii în circumstanţe similare este caracteristică tendinţa de a curăţa activitatea sa, ajungând adesea şi la falsificare. Este necesară o aptitudine separată, caracteristică doar unor savanţi cu experienţă, pentru a evidenţia masivele de date corectate şi de a evalua gradul de vizualizare. A treia dificultate constă în faptul că unele raporturi deduse conform datelor activităţii companiei, pot mărturisi despre insolvabilitate, în timp ce altele – să dea temei pentru a face concluzii despre stabilitate sau chiar despre o îmbunătăţire oarecare. În asemenea condiţii este dificil de a evalua starea reală a lucrurilor. Dar, noi am

putea fi de acord doar cu afirmaţia a treia, şi doar cu condiţia evaluării statice, şi nu dinamice. Vorbind despre primele două contraziceri, este necesar de a sublinia că studierea cerinţelor faţă de dezvăluirea informaţiei privind activitatea corporaţiei, acceptate în diferite ţări, ne permite de a face concluzii despre netemeinicia acestor contraziceri, deoarece cerinţele faţă de dezvăluirea informaţiei include un şir de elemente importante. Aceasta este şi prezentarea rapoartelor o dată în trimestru (în S.U.A.), sau o dată în semestru (în Germania), ceea ce exclude pentru corporaţii posibilitatea de a reţine prezentarea rapoartelor. Aceasta este şi controlul de audit obligatoriu al rapoartelor financiare, ceea ce reduce considerabil riscul falsificării.

Una dintre cele mai simple modele de prognozare a eventualităţii falimentului se consideră instrumentarul metodic cu doi factori. El se bazează pe doi indicatori cheie (spre exemplu, indicatorul lichidităţii curente şi indicatorul cotei de mijloace împrumutate), de care depinde eventualitatea falimentării întreprinderii. Aceşti indicatori se înmulţesc cu semnificaţiile de greutate ale coeficienţilor, găsite prin metode empirice, şi rezultatele se adună ulterior cu o valoare constantă (const.), obţinută prin aceeaşi metodă (experienţă-statistică). Dacă rezultatul (C1) se dovedeşte a fi negativ,, eventualitatea falimentului este mică. Semnificaţia pozitivă a C1 indică asupra eventualităţii înalte a falimentului.

În practica americană sunt stabiliţi şi se utilizează asemenea semnificaţii ale coeficienţilor:

– pentru indicatorul lichidităţii curente (acoperirii) (Kn) – (-1,0736);

– pentru indicatorul ponderii mijloacelor împrumutate în pasivele întreprinderii (Kp) – (+0,0579);

– valoare constantă – (-0,3877);

– de aici formula de calculare a C1 capătă următoarea formă:

$C1=-0.3877+Kn*(-1.0736)+Kp*0.0579$

Instrumentarul metodic cu doi factori examinat nu asigură evaluarea multilaterală a situaţiei financiare a întreprinderii, şi din această cauză sunt posibile divergenţe foarte mari între pronostic şi realitate. Pentru obţinerea unui pronostic mai precis, practica americană recomandă de a lua în considerare nivelul şi tendinţa modificării rentabilităţii producţiei vândute, deoarece acest indicator influenţează în mare măsură asupra stabilităţii financiare a întreprinderii. Aceasta permite de a compara concomitent indicatorul riscului falimentului (C1) şi nivelul rentabilităţii vânzării producţiei. Dacă primul indicator se află în limitele de siguranţă şi nivelul rentabilităţii producţiei este suficient de înalt, eventualitatea falimentului este extrem de nesemnificativă.

Alt punct de vedere cantitativ a fost propus în anul 1968 de către economistul Altman [4]. Indicele solvabilităţii este constituit cu ajutorul aparatului analizei discriminante multiplicative (Multiple-discriminant analysis – MDA) şi permite, la prima apropiere, de a diviza agenţii economici în potenţiali falimentari şi nefalimentari.

La constituirea indicatorului Altman a studiat 66 de întreprinderi, jumătate dintre care au falimentat în perioada anilor 1946 şi 1965, iar jumătate activa cu succes, şi a cercetat 22 de coeficienţi analitici, care ar fi putut fi utili pentru prognozarea falimentului eventual. Din aceşti indicatori el a selectat cinci mai importanţi şi a construit o ecuaţie regresivă cu mai mulţi factori. În aşa mod, indicatorul lui Altman reprezintă o funcţie din câţiva indicatori care caracterizează potenţialul economic al întreprinderii şi rezultatele activităţii acesteia în perioada expirată. În forma generală indicatorul solvabilităţii (contul Z) are următorul aspect:

$Z=1.2X1+1.4X2+3.3X3+0.6X4+X5$

unde X1 – capitalul circulant/suma activelor;

X2 – venitul nedistribuit/suma activelor;

X3 – venitul din operaţiuni/suma activelor;

X4 – costul de piaţă al acţiunilor/datoriile;

X5 – încasările/suma activelor.

Rezultatele multiplelor calcule după instrumentarul metodic lui Altman au demonstrat că indicatorul generalizator Z poate avea semnificaţii în limitele [-14, +22], totodată întreprinderile pentru care $Z>2{,}99$ intră în categoria financiar stabile, întreprinderile pentru care $Z<1{,}81$ sunt insolvabile în mod necondiţionat, şi intervalul [1,81-2,99] constituie zona de incertitudine.

Coeficientul Z are un neajuns comun: după esenţă el poate fi utilizat doar în raport cu companiile mari, care îşi evaluează acţiunile la bursă. Anume pentru asemenea companii se poate obţine o evaluare obiectivă de piaţă a capitalului propriu.

În anul 1983 Altman a obţinut varianta modificată a formulei sale pentru companiile, acţiunile cărora nu sunt negociabile la bursă:

$K=8.38X1+X2+0.054X3+0.63X4$

(aici X4 –costul de piaţă al acţiunilor, nu cel de bilanţ.)

Coeficientul lui Altman se referă la cei mai răspândiţi coeficienţi.

Sunt cunoscute alte criterii detaliate. Aşa, savantul britanic Taffler a propus în anul 1977 instrumentarul metodic de prognozare cu patru factori, la elaborarea căruia a utilizat următorul punct de vedere :

Utilizând tehnica computerizată la prima etapă se calculează 80 de raporturi pe marginea datelor companiilor falimentate şi solvabile. Ulterior, utilizând metoda statistică, cunoscută ca analiza discriminantei multidimensionale, se poate construi instrumentarul metodic solvabilităţii, determinând raporturile particulare, care în cel mai bun caz evidenţiază două grupe de companii şi coeficienţii acestora. Asemenea determinare selectivă a raporturilor este tipică pentru stabilirea unor dimensiuni cheie ale activităţii corporaţiei, aşa ca rentabilitatea, corespunderea capitalului circulant, riscul financiar şi lichiditatea. Cumulând aceşti indicatori şi generalizându-i în modul cuvenit, instrumentarul metodic solvabilităţii demonstrează tabloul precis al situaţiei financiare a corporaţiei. Instrumentarul metodic tipic pentru analiza companiilor, acţiunile cărora sunt negociabile la bursă, va avea următoarea formă:

Z=C0+C1x1+C2x2+C3x3+C4x4+…..

unde:

x1=venitul până la achitarea impozitelor/obligaţii curente (53%)

x2=active curente/suma totală a obligaţiunilor (13%)

x3=obligaţii curente/suma totală a activelor (18%)

x4=lipsa intervalului de creditare (16%)

C0,…C4 – coeficienţii, procentele în paranteze indică asupra proporţiei instrumentarul metodic; x1 măsoară rentabilitatea, x2 – starea capitalului circulant, x3 – riscul financiar şi x4 – lichiditatea.

Pentru amplificarea rolului de prognozare a modelelor se poate transforma coeficientul Z în coeficientul PAS (Perfomans Analysys Score) – coeficientul care permite de a urmări activitatea companiei în timp. Studiind coeficientul PAS atât mai înalt, cât şi mai jos de nivelul critic, se pot defini cu uşurinţă momentele de decădere şi de renaştere a companiei.

Coeficientul PAS – este doar nivelul relativ al activităţii companiei, dedus pe baza coeficientul Z al acesteia pentru un anumit an şi exprimat în procente de la 1 până la 100. Spre exemplu, coeficientul PAS, egal cu 50, indică asupra faptului că activitatea companiei se apreciază ca pozitivă, pe când coeficientul PAS, egal cu 10, mărturiseşte despre faptul că doar 10% dintre companii se află în stare extrem de proastă (situaţie nesatisfăcătoare). Aşadar, calculând coeficientul Z pentru companie, ulterior se poate transforma valoarea absolută a situaţiei financiare în valoarea relativă a activităţii. Cu alte cuvinte, dacă coeficientul Z poate mărturisi despre faptul că companie se află într-o stare de risc, coeficientul PAS reflectă tendinţa istorică şi activitatea curentă pentru perspectivă.

Latura forte a acestui punct de vedere constă în capacitatea de a îmbina caracteristicile cheie ale raportului despre venituri şi pierderi şi bilanţului într-un raport unic de prezentare. Aşa, compania care obţine venituri, dar e slabă din punct de vedere al bilanţului, poate fi comparată cu cea mai puţin rentabilă, bilanţul căreia este echilibrat. În aşa mod, calculând coeficientul PAS, se poate rapid de a evalua riscul financiar, legat de această companie şi, respectiv, de a varia condiţiile afacerilor. În esenţă, punctul de vedere este bazat pe principiul că un întreg este mai valoros decât suma componentelor.

Specificul suplimentar al acestui punct de vedere este utilizarea „ratingului riscului" pentru depistarea ulterioară a riscului ascuns. Acest rating se stabileşte pe cale statistică, dacă compania are coeficientul Z negativ, şi se calculează pe baza trendului coeficientului Z, valorii negative a coeficientului Z şi numărului de ani, în decursul cărora compania se afla în stare financiară de risc. Utilizând scara de cinci puncte, în care 1 indică „riscul, dar o eventualitate neesenţială a calamităţii imediate", iar 5 înseamnă „imposibilitatea absolută de a păstra starea anterioară", managerul operează cu mijloace pregătite pentru evaluarea bilanţului general al riscurilor legate de creditele clientului.

Tratările existente în vederea evaluării eficienţei managementului din punctul de vedere al costului de piaţă al corporaţiei include diferite metodici. Printre cele principale se enumeră determinarea costului de piaţă pe baza evaluării capitalizării venitului corporaţiei, altul pe baza costului de curs al acţiunilor corporaţiei.

În cazul primei tratări preţul întreprinderii (V) se determină reieşind din capitalizarea beneficiului după formula:

V=P/K

unde P – venitul scontat până la achitarea impozitelor, precum şi procentele pentru împrumuturi şi dividende;

K – evaluarea medie a costului pasivelor (obligaţiilor) firmei (procentul mediu, ce indică dobânzile şi dividendele, care va fi necesar de a le achita în conformitate cu condiţiile formate pe piaţă pentru capitalul împrumutat şi acţionar)

Scăderea preţului întreprinderii înseamnă reducerea rentabilităţii acesteia sau creşterea costului mediu al obligaţiilor (cerinţele băncilor, acţionarilor şi altor deponenţi de mijloace). Pronosticul reducerii scontate cere analiza perspectivelor rentabilităţii şi cotelor procentuale.

Este raţional de a calcula preţul întreprinderii pentru perspectiva apropiată şi pe termen lung. Condiţiile căderii ulterioare a preţului întreprinderii, de obicei, se formulează la momentul curent şi pot fi prestabilite într-o anumită măsură (cu toate că în economie totdeauna rămâne loc pentru salturi imprevizibile).

Metodica evaluării riscurilor managementului corporativ este elaborată de către firma Brunswick UBS Warburg.

Totodată, riscurile diferite care există în realitate şi potenţiale legate de administrarea corporaţiei se divizează în opt categorii şi 20 de subcategorii, fiecăreia dintre care îi corespunde un anumit coeficient de risc clar determinat şi indicaţiile privind aplicarea lui.

Tabelul 1

Metodologia evaluării riscului managementului corporativ

Denumirea categoriei	Puncte max.
Lipsa transparenţei	14
– Rapoartele financiare conform US GAAP/IAS	6
– Reputaţia gradului de deschidere	4
– Programul ADR	2
– Înştiinţările despre adunările generale ale acţionarilor anuale/extraordinare	2
Spălarea capitalului acţionar	13
– Acţiunile declarate, dar neemise	7
– Pachetul de acţiuni de blocare la investitorii cu portofoliu	3
– Existenţa măsurilor de protecţie în statut	3
Scoaterea activelor/formarea preţurilor prin transfer	10
– Acţionarii cu pachetul de acţiuni de control	5
– Formarea preţurilor prin transfer	5
Comasarea/ restructurizarea	10
– Comasarea	5
– Restructurizarea	5
Falimentul	12
– Datoriile creditoare expirate sau problemele cu datoriile faţă de transferurile la buget	5
– Datoriile	5
– Managementul financiar	2
Restricţii pentru cumpărarea şi deţinerea acţiunilor	3
Restricţii pentru persoane străine în vederea deţinerii de acţiuni sau participării acestora la vot	3
Iniţiativele în domeniul managementului corporativ	9
Componenţa Consiliului directorilor	3
Hartia managementului corporativ	2
Existenţa partenerului strategic străin	1
Politica dividendelor	3

Deţinătorul registrelor	1
Calitatea	1
În total	72

Evaluarea fiecărui tip de risc se efectuează prin aplicarea punctelor de penalitate. Corespunzător, cu cât este mai înalt ratingul uneia sau altei corporaţiei după punctele acumulate, cu atât este mai înalt gradul de risc şi, prin urmare, este mai jos nivelul eficienţei managementului corporativ. Aplicarea punctelor de penalitate pe categorii arată în felul următor . Vom examina mai amănunţit categoriile de evaluare a riscurilor managementului corporativ şi metodica evaluării acestora.

Lipsa transparenţei: numărul maxim de puncte = 14

Aceşti factori, legaţi de lipsa transparenţei informaţionale la companii, sunt divizaţi în patru subcategorii: ţinerea evidenţei financiare conform standardelor europene, existenţa programei ADR, înştiinţarea oportună despre convocarea adunărilor acţionarilor, reputaţia generală şi gradul de transparenţă al companiei. Ţinerea evidenţei contabile conform principiilor US GAAP/IAS: numărul maxim de puncte = 6 Numărul de puncte variază de la şase pentru companiile care nu doresc (de regulă, din cauze destul de cunoscute) să ţină evidenţa conform standardelor europene, până la zero, pentru organizaţiile care deja pe parcursul a multor ani ţin evidenţa contabilă în conformitate cu standardele sus-menţionate.

Reputaţia şi gradul de transparenţă: numărul maxim de puncte = 4 Aceasta este o evaluare destul de subiectivă, care ia în considerare existenţa în companie a secţiei pentru lucrul cu acţionarii şi eficienţa activităţii acesteia, gradul de deschidere a conducerii şi existenţa informaţiei despre companie, care este necesară pentru construirea modelelor precise de dezvoltare a acesteia.

Programul ADR: numărul maxim de puncte = 2. Două puncte penalitate se calculează pentru lipsa intenţiei de emitere a ADR, şi zero puncte pentru cazurile de existenţă a programei ADR de nivelurile 2 şi 3.

Înştiinţarea despre convocarea adunării generale a acţionarilor: numărul maxim de puncte = 2. Companiile care nu prezintă acţionarilor săi ordine de zi a adunării generale a acţionarilor, primesc două puncte, companiile care înştiinţează despre adunări în mod neregulat şi nu în timp util, obţin un bal şi jumătate.
Spălarea capitalului acţionar: numărul maxim de puncte = 13

Pericolul spălării capitalului acţionar se consideră unul dintre cei mai gravi factori de risc. Existenţa unui număr mare de acţiuni declarate, care pot fi emise conform deciziei Consiliului directorilor, adesea mărturiseşte despre o mare eventualitate a emisiei scontate, care duce la spălarea capitalului acţionar. Pentru a deosebi emisia justificată a acţiunilor de cea inconştiincioasă, este necesar de a stabili dacă amplasarea acţiunilor are un scop bine determinat, dacă statutul companiei conţine măsuri de protecţie împotriva spălării capitalului acţionar şi dacă investitorii minoritari pot bloca deciziile privind emisiile noi.

Acţiuni declarate dar neemise: numărul maxim de puncte = 7 Numărul de puncte de penalitate depinde raportul dintre numărul total al acţiunilor declarate şi numărul de acţiuni în circuit şi de gradul de încredere a investitorilor în faptul că scopul declarat al emisiei planificate corespunde celui real şi răspunde intereselor acţionarilor.

Investitorii cu portofoliu care deţin pachetul de 25% din acţiuni şi dreptul de blocare: numărul maxim de puncte = 3.Noi adăugăm 3 puncte de penalitate, dacă acţionarii externi nu sunt în stare să blocheze decizia privind emisia de acţiuni, care provoacă consecinţe nefavorabile.

Măsuri de protecţie incluse în statut: numărul maxim de puncte = 3 lipsa în statut a prevederilor care reglementează drepturile preferenţiale de cumpărare a acţiunilor sau care conţin alte măsuri de protecţie împotriva spălării capitalului acţionar, înseamnă trei puncte de penalitate.

Scoaterea activelor/formarea preţurilor prin transfer: numărul maxim = 10.

Adesea este dificil de a demonstra manipulările cu active şi faptele de aplicare dubioasă a metodelor de stabilire a preţurilor, însă uneori acestea pot fi depistate prin analiza minuţioasă a rapoartelor financiare şi a metodelor de încheiere a afacerilor. Practica demonstrează că aceste metode, fiind neobservate pentru investitori, duc la o reducere considerabilă a costului companiei.

Acţionarii care deţin pachetul de acţiuni de control: numărul maxim de puncte = 5. Se calculează

cinci puncte de penalitate companiilor, acţionarii deţinători ai pachetelor de acţiuni de control ale cărora s-au manifestat din punct de vedere negativ al managementului corporativ. Dacă deţinător al pachetului de acţiuni de control este statul (adică compania poate acţiona în interesele statului, şi nu ale acţionarilor săi), aceasta primeşte două puncte.

Formarea preţurilor prin transfer: numărul maxim de puncte = 5. Situaţia neclară în privinţa încheierii afacerilor sau utilizarea pe larg a companiilor offshor şi/sau companiilor de traiding afiliate majorează riscul legat de stabilirea preţurilor activelor transmise; conform rezultatelor companiile obţin de la unu până la cinci puncte.

Comasarea/restructurizarea: numărul maxim de puncte = 10. Dacă compania se află în pragul comasării sau restructurizării, apare rosul pierderii activelor sau aplicării condiţiilor inechitabile, ceea ce sporeşte lipsa de încredere în perspectiva din imediata apropiere.

Comasarea: numărul maxim de puncte = 5 Companiile care nu planifică comasarea, obţin zero puncte; companiile care au declarat condiţiile comasării, obţin două puncte; iar acele companii, comasarea cărora mai întâi de toate va avea efect negativ pentru investitori, obţin cinci puncte.

Restructurizarea: numărul maxim de puncte = 5. Se evaluează în baza accesibilităţii şi raţionalităţii planului de restructurizare şi analizei acţiunilor reale ale conducerii în vederea realizării programului.

Falimentul: numărul maxim de puncte = 12

Datorii creditoare expirate sau probleme cu datorii la impozite: numărul maxim de puncte = 5, acest facto ia în considerare asemenea evenimente ca tentativele de a iniţia falimentul, cumpărarea activă pe piaţă a datoriilor companiei, inclusiv datoriile mari la impozite sau datoriile creditoare expirate.

Datoriile: numărul maxim de puncte = 5 Puncte de penalitate se calculează în funcţie de capacitatea companiei de a deservi pe viitor datoriile sale financiare. Numărul maxim de puncte de penalitate (cinci) obţin companiile care au admis defoltul la creanţele sale.

Managementul financiar: numărul maxim de puncte = 2. Calitatea conducerii activităţii financiare se reflectă grav asupra capacităţii companiei de a ieşi din situaţii complicate de datorie şi de a evita pericolul falimentului.

Restricţii pentru procurarea şi deţinerea acţiunilor companiei şi pentru votare: numărul maxim de puncte = 3.

Unele companii au restricţii la procurarea şi deţinerea acţiunilor sau referitoare la dreptul de vot la adunările generale pentru acţionarii minoritari şi străini. Presupunem, că în cadrul sistemului de rating ar fi raţional de calcula puncte de penalitate pentru asemenea companii, deoarece imposibilitatea acţionarilor de a influenţa asupra luării deciziilor sporeşte eventualitatea încălcării drepturilor investitorilor minoritari.

Iniţiativele în domeniul managementului corporativ: numărul maxim de puncte = 9.

Aceasta evaluare generalizare a gradului de pregătire a conducerii pentru împărţirea beneficiului cu acţionarii externi şi de a avea faţă de aceştia o atitudine echitabilă, precum şi posibilitatea investitorilor de a aduce problemele sale la cunoştinţa Consiliului directorilor. De asemenea, am vrea să accentuăm că în această categorie se efectuează evaluarea doar a paşilor formali întreprinşi de către conducătorii companiilor întru îmbunătăţirea relaţiilor cu investitorii minoritari, şi nu se face tentativă de a « ghici» intenţiile conducerii.

Componenţa Consiliului directorilor: numărul maxim de puncte = 3. Calitatea de membru a acţionarilor minoritari sau a experţilor independenţi cunoscuţi în Consiliul de directori, de obicei, ajută de a insufla senzaţia de încredere în faptul că acţionarii minoritari vor fi, cel puţin, informaţi despre activitatea Consiliului, iar problemele lor vor fi auzite.

Codul managementului corporativ: numărul maxim de puncte = 2. Dacă compania înaintează iniţiativa privind adoptarea codului managementului corporativ, în care se expune clar politica în privinţa acţionarilor externi, dar aceasta, de obicei, se percepe în mod pozitiv de către piaţă, asemenea companie obţine zero puncte.

Parteneriatul strategic cu investitorii străini: numărul maxim de puncte = 1. Existenţa partenerului strategic, străin care lucrează în strânsă colaborare cu conducerea, sporeşte şansele ca compania să realizeze o politică mai civilizată.

Politica dividendelor: numărul maxim de puncte = 3. Acest indicator evaluează nu doar faptul existenţei unei politici bine determinate în privinţa dividendelor, ci şi gradul de conformitate a mărimii dividendelor şi

achitarea la timp a acestora.

Calitatea şi gradul de siguranţă a deţinătorului registrului: numărul maxim de puncte = 1.

Corporaţiilor li se calculează un bal de penalitate pentru utilizarea serviciilor firmelor deţinătoare de registre „de buzunar" în locul companiilor profesioniste mari.

În conformitate cu instrumentarul metodic, corporaţiile care au obţinut peste 35 puncte de penalitate sunt extrem de riscante şi, prin urmare, se caracterizează prin nivel jos al managementului corporativ, iar companiile cu ratingul mai jos de 17 se consideră relativ sigure, cu nivel înalt al managementului.

Metode examinate de evaluare a eficienţei managementului corporativ mărturisesc despre diferite puncte de vedere asupra problemei studiate. Aceasta se explică prin faptul că, în primul rând, managementul corporativ este o categorie extrem de multilaterală şi cercetătorii, la evaluarea eficienţei acestuia, pot urmări diferite scopuri, care necesită utilizarea diferitor metodici; în al doilea rând, existenţa multitudinii de metodici mărturiseşte despre faptul că niciuna dintre ele nu este panacee împotriva tuturor nenorocirilor managementului corporativ.

BIBLIOGRAFIE

1. Bocănete, O. The Content of Corporate Management, Conferinţa Ştiinţifică Internaţională Tomis Constanţa, „Economie şi Globalizare", Ed. a V-a, 06-07 Decembrie 2013, Ed. Nautica, p. 107-112, ISSN: :2067-6603.

2. Bocănete, O. Specificul evaluării eficienței economice a managementului corporativ din România. Studia Universitatis Moldaviae. Revista Științifică, „Științe Exacte și Economice", nr.2(62), 2013, 112-122 p.

3. Burlacu, N. Conceptul managementului contemporan şi adaptarea lui în corporaţiile din Republica Moldova. Revista „Economica", nr. 6, ASEM, Chişinău, 2002, p. 6-10.

APLICAREA TEORIEI JOCURILOR ȘI TEORIEI DECIZIEI ÎN MANAGEMENTUL FIRMEI

ENICOV Igor,
dr. hab., prof. univ., Neafiliat

Le prézent article expose l'essence et les possibilités d'application de la théorie des jeux et de la théorie de la décision dans la management de l'entreprise. On a presenté d'une manière succinte un exemple d'application de celles-ci pour un projet d'investissement. Sont également présentés les avantajes de l'application de la théorie des jeux et de la théorie de la décision, ainsi que les possibilités d'utilisation commune de ces théories avec d'autres méthodes d'évaluatin, analyse et gestion dans le management de l'entreprise.

Mots-clés: théorie des jeux, théorie de la décision, management, risque, investissement.

Riscul firmei poate fi descris prin intermediul unei legi de repartiţie a probabilităţilor, ceea ce permite dimensionarea, analiza şi gestiunea lui prin metode şi procedee adecvate, concrete şi pertinente. De regulă, prin evenimente viitoare în analiza investiţională se subînţelege rentabilitatea viitoare. În continuare va fi prezentată o metodă interesantă şi elegantă de gestiune a riscurilor şi de luare a deciziilor în condiţii de risc – teoria jocurilor. Academia Regală de Ştiinţe a Suediei a apreciat importanţa şi caracterul inovator al acestei metode prin atribuirea Premiului Nobel pentru Economie în 1994 celor trei mari cercetători ai teoriei jocurilor: John Nash, John Harsanyi şi Reinhad Selten. În prezent, graţie dezvoltării noilor tehnologii informaţionale şi ale telematicii, teoria jocurilor şi teoria deciziei au devenit un instrument de bază în analiza şi rezolvarea

problemelor economice. Aceste teorii auto aplicare aproape universală în situaţii economice unde participanţii au puterea să anticipeze acțiunile concurenților. Teoria jocurilor și teoria deciziei explică de fapt aspectele strategice ale majorității comportamentelor agenților economici.

Teoria jocurilor are drept scop determinarea metodelor de alegere a celor mai bune hotărâri în situaţii conflictuale, în care acţionează mai mulţi factori raţionalice urmăresc interese opuse.

John von Neumann şi Oscar Morgenstern (1944) sunt primii autori care au fundamentat teoria jocurilor şi au analizat situaţiile de conflict în domeniul economic, unde, în prezenţa unui regim de liberă concurenţă, participanţii cu interese opuse sunt firmele, casele de comerţ etc. Situaţii de conflict în economie se întâlnesc când activitatea unei firme intră în conflict cu caracterul întâmplător al evenimentelor naturale (conjunctura economică), numite situaţii de conflict cu natura.

Astfel, teoria jocurilor se poate defini ca o teorie matematică a situaţiilor de conflict.

Prin jocse înţelege o situaţie în care acţionează o mulţime de elemente raţionale (numite jucători, parteneri sau adversari) care în mod succesiv şi independent, după un ansamblu de reguli, aleg câte o decizie dintr-o mulţime dată de alternative. Regulile jocului precizează condiţiile în care se termină jocul, precum şi recompensa (sau câştigul) pe care fiecare jucător o primeşte în fiecare situaţie.

Jocurile în care va fi vorba de un plan de acţiune conştient al jucătorilor, de o strategie pe care aceştia trebuie să o întocmească şi să o urmeze se vor numi jocuri strategice.

În teoria jocurilor se foloseşte conceptul de strategie pură. Dacă în cadrul unui joc, unul din adversari are la dispoziţie m alternative, iar partida (jocul) se încheie printr-o alegere, atunci se spune că jucătorul dispune de m strategii pure. În cazul jocurilor contra naturii, fiecare strategie pură a naturii corespunde unei stări concrete a acesteia.

Fiecare jucător urmăreşte aplicarea unei strategii care să–i aducă un câştig maxim, deci îşi caută o strategie optimă.

Din punct de vedere al câştigului, jocurile se clasifică în jocuri cu sumă nulă, când la sfârşitul unei partide suma câştigată de un jucător este pierdută de celălalt, şi jocuri fără sumă nulă, când o parte din sumele pierdute de un jucător (sau de mai mulţi) se rezervă în alte scopuri decât acela de a plăti jucătorului (sau jucătorilor) câştigător.

După numărul strategiilor pure, jocurile se împart în jocuri finite, în care fiecare jucător dispune de un număr finit de strategii pure, şi jocuri infinite, când numărul strategiilor este nemărginit.

Teoria jocurilor urmăreşte să elaboreze recomandări pentru o comportare logică a partenerilor, oferind anumite garanţii jucătorilor dacă aceştia îşi aleg un mod de comportare just.

Comportarea unui jucător rezultă din faptul că el porneşte de la premisa că adversarul său este cel puţin tot atât de priceput ca şi el şi că va face totul pentru a–l împiedica să–şi atingă scopul.

Principiul jucătorului este principiul lipsei de risc: un jucător trebuie să–şi aleagă comportarea luând în calcul acţiunea cea mai nefavorabilă pe care i–o rezervă adversarul.

În realitate există situaţii în care riscurile cu care se iau hotărâri nu pot fi cunoscute nici măcar în probabilitate şi acestea se vor numi situaţii de totală incertitudine. De analiza unor asemenea situaţii se ocupă teoria deciziei.

Teoria deciziei studiază procesul decizional pe baza diverselor modele matematice și se referă la desfăşurarea diverselor acţiuni, astfel încât să se realizeze obiective (scopuri) bine determinate în circumstanţe nesigure, de incertitudine sau în condiţii de risc. Ea este o variantă evoluată a teoriei jocurilor.

Conceptul de bază cu care se operează în teoria deciziei este decizia. Prin decizie se înţelege un proces prin care un sistem inteligent, numit decident (specialist, software dedicat etc.), stabileşte pertinenţa unei anumite modificări a comportamentului şi elaborează alternative posibile în acest sens, selectând una dintre acestea drept curs de acţiune adoptat pentru atingerea scopului. Ca rezultat, decizia apare ca o informaţie investită cu caracter directiv.

Procesul de decizie a cărui durată este limitată în timp şi constrângătoare pentru decident, este structurat, din punct de vedere procedural, în următoarele faze:

a. diagnosticarea şi structurarea problemei/situaţiei decizionale;
b. proiectarea şi evaluarea de soluţii alternative posibile;
c. selecţia şi adoptarea cursului de acţiune preferat.

Parcurgerea fazelor respective nu este strict secvenţială, ci implică eventuale reconsiderări ale unor rezultate sau chiar reluarea unor iteraţii.

În etapa iniţială ale afirmării sale ca disciplină, teoria deciziei s–a concentrat pe abordări de factură algoritmică şi calculatorie a procedurilor decizionale, reflectate cu predilecţie în modele statistico–matematice ale deciziei şi ale cercetărilor operaţionale. Dezvoltările recente ale teoriei deciziei, întemeiate pe abordarea sistemică şi puse de acord cu datele practicii, relevă cu tot mai multă pregnanţă caracterul deliberativ, de judecată calitativă, al procesului decizional; ele au condus la concluzia că raţionalitatea procesului decizional se regăseşte, în mare măsură, în aplicarea unor proceduri euristice (se decide nu în baza soluţiei optime, de regulă, destul de greu de găsit, ci în baza celei mai bune soluţii găsite până la momentul decizional), recunoscându-se astfel aplicarea pe scară largă a intuiţiei şi a stărilor afective.

Calitatea deciziei este supusă unui set de condiţionări complexe, determinante fiind calitatea informaţiilor utilizate, precum şi competenţele manageriale deţinute şi aplicate de către decidenţi.

Pentru a exemplifica aplicarea teoriei jocurilor și teoriei deciziei în managementul riscului firmei vom presupune că o firmă doreşte realizarea unei investiţii în baza unui proiect. În baza datelor referitoare la anii precedenţi, precum şi pe baza unor studii de proiectare (prognoză–planificare), au fost determinate trei stări relevante ale conjuncturii economice (naturii): optimistă, medie şi pesimistă, cărora le corespund probabilităţile: 30%, 50%, 20%.

Strategia mixtă a naturii va fi:

Tabelul 1

Cercetările de marketing

Spaţiul stărilor naturii	Θ	ξ(θ)
optimistă	θ1	0.3
medie	θ2	0.5
pesimistă	θ3	0.2

Firma intenţionează realizarea unei cercetări de marketing şi a unui studiu de fezabilitate a celor trei variante, în vederea selecţiei celei mai bune variante a proiectului de investiţii.

Rezultatele cercetării de marketing vor indica care sunt perspectivele pieţei pentru investiţia dată. În baza unor analize preliminare, s–a constat că rezultatele cercetării de marketing vor lua una din valorile: perspective foarte bune (z1), perspective medii (z2) şi perspective foarte modeste (z3). Din experienţa anilor precedenţi se determină probabilităţile condiţionate ale rezultatelor experienţei în funcţie de starea naturii. Datele se prezintă în următorul tabel:

Tabelul 2

Cercetările de marketing

Θ	Rezultatele cercetării		
	z1	z2	z3
θ1	40.00%	33.00%	27.00%
θ2	24.00%	44.00%	32.00%
θ3	14.00%	41.00%	45.00%

Studiile de fezabilitate vor furniza informaţiile sintetice despre performanţele economice şi financiare ale fiecărei variante a proiectului de investiţii. Drept criteriu de evaluare a performanţelor economice firma, după unele analize tehnice preliminare, a ales VAN (Valoarea Actualizată Netă). Informaţiile sintetice despre VANul celor trei variante ale proiectului au fost obţinute prin utilizarea unei metode foarte exacte de estimare, bazată pe repartiţii continue de probabilitate (e.g. metoda Monte Carlo). Datele finale ale studiului se prezintă în următorul tabel, denumit în teoria deciziei matricea câştigurilor:

Tabelul 3

Cercetările de marketing

Θ	ξ(θ)	Variantele de proiect		
		a1	a2	a3
θ1	0.3	105	90	110
θ2	0.5	70	60	65
θ3	0.2	50	65	55

Informaţia sintetică privind cele trei variante ale proiectului de investiţii este redată în următorul tabel:

Tabelul 4

Cercetările de marketing

Indicatori	Variantele de proiect		
	a1	a2	a3
media	76.50	70.00	76.50
dispersia	405.25	175.00	495.25
abaterea medie pătratică	20.13	13.23	22.25
coeficientul de variaţie	26.31%	18.90%	29.09%

Din tabelul anterior, se constată că variantele 1 şi 3 ale proiectului sunt la fel de rentabile şi că varianta 2 este cea mai puţin riscantă.

Problema de rezolvat este următoarea: care din cele trei variante ale proiectului de investiţii trebuie aleasă, pentru a maximiza câştigul mediu şi a minimiza riscul de exploatare, având la dispoziţie rezultatele concrete ale cercetării de marketing ?

Soluţia la această întrebare este oferită de aparatul statistico-matematic al teoriei jocurilor şi al teoriei deciziei.

Rezolvarea problemei a fost făcută utilizând suportul logistic Microsoft Excel®, în baza resurselor informaţionale de natură statistică şi matematică oferite de această aplicaţie.

Problema poate fi rezolvată prin ambele variante propuse de teoria deciziei: varianta ex ante şi varianta ex post. Rezultatele sunt identice, doar că în cazul celei de–a doua variante calculele sunt mai puţine şi mult mai simple, respectiv vom prezenta doar varianta ex post.

Rezolvarea problemei prin această variantă presupune următoarele etape:

Etapa I

Se calculează pentru fiecare rezultat z al cercetării de marketing noile probabilităţi ale stărilor naturii (se ajustează distribuţia de probabilităţi a priori la starea reală estimată a naturii), conform formulei:

$$\xi_z(\theta) = \xi(\theta/z) = \frac{p(z/\theta)\cdot\xi(\theta)}{\sum\limits_{\theta j \text{ in } \Theta} p(z/\theta j)\cdot\xi(\theta j)} \qquad (1)$$

Tabelul 5

Prezentăm în continuare tabelul datelor calculate (datele se prezintă în %)

Starea naturii	Rezultatele cercetării			ξ(θ)*p(z/θ)			ξz(θ)		
	z1	z2	z3	z1	z2	z3	z1	z2	z3
θ1	40.00	33.00	27.00	12.00	9.90	8.10	44.78	24.69	24.47
θ2	24.00	44.00	32.00	12.00	22.00	16.00	44.78	54.86	48.34
θ3	14.00	41.00	45.00	2.80	8.20	9.00	10.45	20.45	27.19
Total				26.80	40.10	33.10	100	100	100

În coloanele 2, 3 şi 4 sunt înscrise probabilităţile condiţionate ale rezultatelor cercetării în funcţie de starea naturii. În coloane 5, 6 şi 7 sunt calculate ξ(θ)*p(z/θ) pentru fiecare θ din Θ şi z din Z. În coloanele 8, 9 şi 10 sunt calculate noile probabilităţi de distribuţie ale stărilor naturii, conform formulei expuse anterior.

Exemplu: Pentru rezultatul z1, ξz(θ) s–au calculat astfel:

ξz1(θ1) = 0.1200/0.2680 = 44.78%

ξz1(θ2) = 0.1200/0.2680 = 44.78%

ξz1(θ3) = 0.0280/0.2680 = 10.45%

În baza calculelor anterioare, a avut loc adaptarea (actualizarea) datelor istorice la cele reale. Astfel, se observă că dacă rezultatul cercetării este z1 (perspective foarte bune ale pieţei) atunci, în mod evident, că probabilitatea ca natură în viitorul previzibil că fie în starea θ1 (optimistă) va creşte. Similar pentru celelalte valori.

Etapa II

Noile probabilităţi o dată calculate, se trece la determinarea câştigurilor mediiaferente fiecărei acţiuni. Calculele sunt prezentate în continuare.

Pentru z1: L(ξz1, a1) = 105*0.4478+70*0.4478+50*0.1045 = 83.58

L(ξz1, a2) = 90*0.4478+60*0.4478+65*0.1045 = 73.96

L(ξz1, a3) = 110*0.4478+65*0.4478+55*0.1045 = 84.10

Similar pentru z2 şi z3.

Prezentăm în continuare tabelul sintetic cu aceste calcule.

Tabelul 6

Rezultatele cercetărilor de marketing

Acţiunile	Rezultatele cercetării		
	z1	z2	z3
a1	83.58	74.55	73.13
a2	73.96	68.43	68.70
a3	84.10	74.06	73.29

Ulterior se determină acţiunea optimă pentru fiecare rezultat z din Z al cercetării de marketing, conform formulei:

$$L\left(\xi_z, a_0\right) = \max L(\xi, a) \quad (2)$$

Datele se prezintă în tabelul următor:

Tabelul 7

Rezultatele cercetărilor de marketing

Acţiunea optimă	Rezultatele cercetării		
	z1	z2	z3
	3	1	3

În concluzie, dacă rezultatele cercetării de marketing vor fi z1 sau z3 se va alege varianta a treia a proiectului (a3), iar dacă rezultatul cercetării de marketing va fi z2, atunci se va alege prima variantă a proiectului (a1).

Analiza prezentată anterior ar putea fi completată de utilizarea altor metode de evaluare, analiză şi gestiune a riscurilor şi de luare a deciziilor în situaţii de risc şi de incertitudine în managementul firmei. De exemplu, s–ar putea realiza o analiză a sensibilităţii strategiei optime în raport cu precizia datelor iniţiale furnizate (VAN pentru cele trei variante de proiect, probabilităţile condiţionate a rezultatelor cercetării de marketing, distribuţia stărilor naturii etc.). O astfel de analiză ar putea utiliza atât date discrete, caz în care se va opera cu scenarii, cât şi date continue, situaţie în care se va opera cu una dintre metodele numerice de modelare CNS (Computer Numeric Simulation). Rezultatele acestei analize vor indica dacă strategia optimă furnizată prin utilizarea teoriei deciziei este stabilă, rigidă în raport cu fluctuaţiile datelor iniţiale, sau dimpotrivă, este foarte sensibilă în raport cu datele iniţiale. De asemenea, se pot determina indicii de securitate a datelor iniţiale furnizate faţă de datele care produc modificarea strategiei optime (date critice sau puncte critice), stabilite de aparatul matematic al teoriei deciziei.

Astfel, considerăm optimiste perspectivele aplicării teoriei jocurilor şi teoriei deciziei la rezolvarea problemelor economico–financiare în Republica Moldova. Avantajele aplicării acestora constau în operarea cu distribuții continue de probabilități; posibilitatea combinării cu alte metode de evaluare, analiză și gestiune; posibilitatea combinării procedeelor de evaluare orientate către piață (cercetări și studii de marketing), cât și procedee orientate către aspecte tehnico-economice și financiare (studii de fezabilitate, analize tehnice, economice și financiare); furnizarea de criterii explicite de luare a deciziilor, adică pentru fiecare situație de problemă se va furniza soluția optimă în funcție de rezultatele cercetării.

BIBLIOGRAFIE

1. Jaba, E. Statistica, Editura Economică, Bucureşti, 2000.
2. Keller, G.; Warraek B. Essentials of Business Statistics, Wadsworth Inc., 1991.

MANAGEMENTUL ADMINISTRĂRII IMOBILELOR (MANAGEMENTUL CONDOMINIU-LOR)

RADU Alexandru,
administrator, S.R.L. „DVC-Invest”

House or apartment - is an essential object of contemporary human life. Whether that is owned or leased (rental) any person lives somewhere.

Article is intended, first of all, people who already manages housing, or has as aim to manage the apartment building. Secondly, this paper presents interest for everyone because we all want to have a decent, comfortable, provided with all utilities and, not least, to have to live safe.

Cuvinte-cheie: condominiu, Asociație de coproprietari în Condominiu,administrarea bunurilor imobile.

Casa sau apartamentul – este un obiect indispensabil vieții contemporane ale omului. Indiferent de

faptul este în proprietate, sau locațiune (chirie) orice persoană locuiește undeva.

Articolul este destinat, în primul rînd, persoanelor care deja gestionează fondul locativ, sau își propun ca scop să gestioneze în bloc locativ. În al doilea rînd, această lucrare prezintă interes pentru toți cetățenii, deoarece cu toții dorim să avem un trai decent, confortabil, asigurat cu toate serviciile comunale și, nu în ultimul rînd, să avem in trai sigur.

În Chișinău sunt aproape 3000 de blocuri locative cu două și mai multe etaje, iar numărul lor crește de la an la an. În orașul Bălți, conform datelor din anul 2010, sunt 567 de blocuri locative cu două și mai multe niveluri. Structură lor este următoarea:

– 164 blocuri cu 2 niveluri (etaje);

– 243 blocuri cu 5 niveluri (etaje);

– 73 blocuri cu 9 niveluri (etaje);

– 87 blocuri sunt cu diferite niveluri, inclusiv 16 etaje.

Menționăm, că fondul locativ al orașului Bălți se apropie de 1600 clădiri, însă marea majoritate (peste 1000) sunt cu un singur nivel. Aceste clădiri, chiar dacă fac parte din fondul locativ, nu prezintă obiectul prezentei lucrări, deoarece, de obicei, au un singur proprietar, care de sine stătător gestionează patrimoniul său.

De o administrare, de un management eficient au nevoie blocurile locative cu mai multe nivele, care destul de frecvent sunt grupate în complexe locative, formate din două și mai multe clădiri.

Conform Legii, condominiul se definește în felul următor: *„Condominiu – complex unic de bunuri imobiliare, ce include terenul în hotarele stabilite şi blocurile (blocul) de locuinţe, alte obiecte imobiliare amplasate pe acesta, în care o parte, constituind locuinţele, încăperile cu altă destinaţie decît aceea de locuinţă, se află în proprietate privată, de stat sau municipală, iar restul este proprietate comună indiviză [1]”.*

De asemenea, se mai spune că *„în cazul construcţiilor date în exploatare, condominiul se constituie prin asocierea obligatorie a proprietarilor de bunuri imobiliare, amplasate pe un anumit teritoriu, din iniţiativa proprietarilor, agenţiilor teritoriale de privatizare sau autorităţilor administraţiei publice locale. Asociaţia de coproprietari în condominiu se constituie după darea în exploatare a construcţiei [1]”.*

Definiții asemănătoare le găsim și în legislația României *„Condominiu – imobilul format din teren cu una sau mai multe construcții, dintre care unele proprietăți sunt comune, iar restul sunt proprietăți individuale, pentru care se întocmesc o carte funciara colectiva si cate o carte funciara individuala pentru fiecare unitate individuala aflata in proprietate exclusiva, care poate fi reprezentata de locuințe și spatii cu alta destinație, după caz [2]”.*

Obiectul Legii nr.913 este reglementarea activității A.C.C. – Asociațiilor de Coproprietari în Condominiu – persoane juridice, avînd ca scop administrarea imobilelor.

Menționăm, că noțiunea de administrarea bunurilor imobile nu este nouă. În Uniunea Sovietică aceasta era prerogativa exclusivă a statului (administrațiilor publice locale). Așa numitele ЖЭК (жилищно-эксплуатационная контора) au existat din 1959 pînă 2005 (în Federația Rusă). În RSSM, apoi Republica Moldova ele se numeau S.E.L. (sector de exploatare a locuințelor). Modelele sovietice de administrarea a imobilelor s-au dovedit ineficiente, pe de-o parte, iar pe de altă parte, nu mai corespundeau situație de la mijlocul anilor 90, cînd s-a desfășurat privatizarea în masă a fondului locativ. În timp foarte scurt foștii chiriași au devenit proprietari, iar statul ce gestiona fondurile locative, a rămas fără aceste fonduri.

În acest context au apărut Asociațiile Coproprietarilor în Condominiu, care mai aveau o sarcină de a prelua de la firmele de construcții blocurile nou construite. În afară de aceasta, datorită faptului că terenurile nu mai erau proprietatea exclusivă a statului, Legea stipula că *„terenurile pe care sânt amplasate blocuri de locuinţe şi alte bunuri imobiliare din condominiu se transmit gratuit de către autoritatea administraţiei publice locale, în calitate de bunuri comune, în proprietatea comună în diviziune a proprietarilor [1]”.*

Putem constata că a apărut necesitatea în cadre cu o pregătire specială în administrarea (gestionarea) imobilelor pentru asigurarea membrilor asociaţiei cu servicii comunale şi cu alte servicii, pentru reprezentarea şi apărarea intereselor acestora.

De regulă, patrimoniul Asociații de locatari este format din:

– teren, care poate fi în proprietate sau locațiune;

– clădirea blocului locativ, sau clădirile (în cazul complexului locativ);

– ascensoarele, dacă numărul etajelor este mai mare de 5;

– cazangeria, sau centrala termică, dacă sistemul de termoficare este destinat Condominiului;

– rețele inginerești:

a. apeduct, pentru aprovizionare cu apă potabilă;
b. canalizare, pentru evacuarea apelor uzate și canalizarea pluvială;
c. gazoduct (subteran și terestru), pentru aprovizionare cu gaze naturale;
d. termice, pentru aprovizionare cu energie termică;
e. electrice, pentru asigurare cu energie electrică;
f. telecomunicații, Internet, interfon și supraveghere video.

Tot acest patrimoniu trebuie gestionat eficient, din punct de vedere economic și cu respectarea normelor și regulilor tehnice de exploatare. Deservirea și întreținerea întregului patrimoniu al Condominiului se efectuează din mijloacele bănești (fondurile) colectate de la toți membri Asociației de locatari.

Membru al A.C.C. este orice persoană fizică sau juridică, ori grupul de persoane care posedă, foloseşte şi dispune de bunurile imobiliare ce îi aparţin în Condominiu în conformitate cu legislaţia. În momentul înstrăinării bunului imobil (apartamentului), noul proprietar devine membru al Condominiului. De asemenea, noul proprietar devine succesor de drepturi şi preia toate drepturile şi obligaţiile fostului proprietar în Condominiu.

Patrimoniul Condominiului este proprietatea comună a tuturor membrilor și include *„toate părţile proprietăţii aflate în folosinţă comună: terenul pe care este construit blocul (blocurile), zidurile, acoperişul, terasele, coşurile de fum, casele scărilor, holurile, subsolurile, pivniţele şi etajele tehnice, tubulaturile de gunoi, ascensoarele, utilajul şi sistemele inginereşti din interiorul sau exteriorul locuinţelor (încăperilor), care deservesc mai multe locuinţe (încăperi), terenurile aferente în hotarele stabilite cu elemente de înverzire, alte obiecte destinate deservirii proprietăţii imobiliare a condominiului [1]”.*

Prin urmare, fiecare membru al Condominiului deține o cotă-parte din proprietatea comună (patrimoniu), care este proporţională suprafeței totale (în metri pătraţi) a locuinţelor (încăperilor) ce îi aparţin în Condominiu.

Acest principiu de cotă-parte sau proporționalitate va fi aplicat pentru determinarea mărimilor contribuțiilor și plăților ce revin fiecărui membru al Condominiului. Menționăm: nu numărul de persoane ce locuiesc într-un apartament, ci suprafața apartamentului dat va sta la baza tuturor calculelor.

Asociaţia de coproprietari desfăşoară următoarele activităţi: gestionarea, deservirea, exploatarea şi repararea bunurilor imobile din Condominiu și a patrimoniului acestuia.

La prima Adunare generală a membrilor A.C.C. se alege modul de administrare a Condominiului din două posibilități:

i. de către Asociația de Coproprietari în Condominiu – de sine stătător, sau;

ii. prin transmiterea acestor funcţii (parţial sau integral), pe bază de contract, unei persoane fizice sau juridice autorizate, în modul stabilit.

Indiferent de modalitatea aleasa, la „cârma” Condominiului trebuie să fie un manager profesionist: cu studii economice și, de dorit, cu anumite abilități în drept. Practica arată că studiile tehnice, de asemenea, sunt foarte utile.

La prima vedere, gestionarea unei Asociații de locatari este un lucru simplu, însă nu este chiar așa. Administratorul Condominiului trebuie să aibă o viziune amplă asupra tuturor aspectelor ce țin de asigurarea membrilor Asociației cu toate serviciile comunale, și anume:

– apă potabilă și evacuarea apelor uzate;

– iluminatul LUC (locurilor de utilizare în comun), coridoare, casa scării și teritoriul din preajma blocului;

– curățenie interioară și exterioară;

– transport cu ajutorul lifturilor;

– energie termică (în cazul centralei termice proprii);

– pază și securitate (interfon și supraveghere video);

– evacuarea deșeurilor menajere;

– colectarea apelor pluviale;

– asigurarea bunei funcționări a tuturor rețelelor inginerești.

Pentru ca membrii Condominiului să beneficieze de toate serviciile de mai sus Administratorul încheie contracte cu întreprinderile municipale prestatoare și cu alți agenți economici. Controlul îndeplinirii obligațiilor contractuale îl exercită, de asemenea, Administratorul Asociației de Coproprietari în Condominiu.

Pentru toate serviciile consumate membrii Asociației achită proporțional cotei-părți deținute în Condominiu, doar apa, gazele și energia electrică consumate de fiecare apartament se achită direct furnizorilor conform datelor contoarelor. Respectând principiul proporționalității, membrii Condominiului contribuie la Fondul de reparații capitale și Fondul de reparații curente, care apoi se utilizează conform destinației.

Este important că „nefolosirea de către proprietar a locuinţei (încăperii) sau refuzul de a folosi proprietatea comună nu constituie temei pentru a-l elibera, integral sau parţial, de cheltuielile comune pentru întreţinerea şi reparaţia proprietăţii comune în Condominiu [1]".

Organul superior de conducere al A.C.C. este Adunarea generala a membrilor Asociație de coproprietar și numai Adunarea generală poate lua decizia privind:

a. *„aprobarea, pentru fiecare proprietar, a cuantumului plăţilor obligatorii în conformitate cu cota - parte a acestuia [1]";*

b. *„constituirea fondurilor speciale ale Asociaţiei, inclusiv a fondului de rezervă, a fondului pentru restabilirea şi reparaţia proprietăţii Condominiului [1]".*

Administratorul Condominiului (sau președintele Consiliului de Administrație) asigură executarea deciziilor Adunării generale şi ale Consiliului de administraţie. În acest sens, de pregătirea profesională a Administratorului depinde eficiența economică și bunăstarea întregii Asociații de locatari.

În sarcina conducătorului mai stă și elaborarea Bugetului de venituri și cheltuieli – principalul document al activității economice a oricărei Asociații de locatari. Anual se estimează cheltuielile ce vor fi efectuate și apoi se determină mărimea sau cuantumul contribuțiilor pentru fiecare apartament. Bugetul de venituri și cheltuieli se aprobă anual de Adunarea generală a membrilor Asociației.

Mijloacele financiare ale Asociaţiei de coproprietari se constituie din:

a) taxele de înscriere şi alte plăţi obligatorii ale membrilor Asociaţiei;

b) veniturile provenite din activitatea financiar-economică a Condominiului, orientată spre realizarea scopurilor prevăzute în Statutul Asociaţiei;

c) mijloacele din compensarea cheltuielilor pentru deservirea tehnică a sistemelor interioare de alimentare cu apă rece şi apă caldă, de canalizare, de încălzire, de alimentare cu energie electrică (dacă există) – în practica autorului plăți compensatorii nu au existat;

d) venituri din arendă și locațiune, precum și alte venituri legale.

Lunar conducerea Asociației de locatari efectuează calculele necesare pentru toate apartamentele din Condominiului. În practică bonul de plată include următoarele plăți:

– apă potabilă și canalizare;
– evacuarea deșeurilor menajere;
– lift deservirea tehnică (cu excepția apartamentelor de la etajele 1 și 2);
– tarif pentru deservirea blocului locativ;
– reparații capitale;
– reparații curente și întreținerea rețelelor inginerești;
– impozitul imobiliar (o dată pe an și numai în cazul cînd Condominiul are teren în proprietate);
– tarif pentru parcare auto (dacă există parcare);
– energia electrică consumată în încăperile ne locative (dacă există așa încăperi);
– energia electrică consumată de ascensoare;
– energia electrică LUC.

Menționăm că ultimele două poziții pot fi incluse în factura întreprinderii ce furnizează energia electrică, concomitent cu consumul de energie electrică a fiecărui apartament. Pe lingă bonul de plată prezentat mai sus și factura pentru energia electrică, locatarii mai primesc factura de la „Moldova-gaz" S.R.L. pentru gazele naturale și de la întreprinderile ce prestează servicii de telecomunicații și Internet.

Conducerea Condominiului poate:

1. de sine stătător să încaseze banii de la locatari, angajând un casier și utilizând aparatul de casă;

2. să apeleze la serviciile unor firme specializate, ca „Infocom” sau „Infosapr”, care încasează mijloacele băneşti prin intermediul sistemului bancar din întreaga ţară şi a Î.S. „Poşta Moldovei”. A doua posibilitate permite membrilor Condominiului să fie mai flexibili şi să achite bonul cînd şi unde doresc.

Banii plătiţi de membrii Condominiului, prin intermediul sistemului bancar şi a poştei, ajung la „Infocom”, ca apoi să fie transferate pe contul A.C.C. Ulterior, managerul Asociaţiei de locatari efectuează plăţile către furnizorii de servicii: apă, salubrizare, energie electrică, curăţenie, deservirea tehnică a lifturilor. Se achită impozite, salarii, contribuţii sociale etc. Se procură materiale, consumabile, piese de schimb.

Deci, având un spaţiu restrâns, am prezentat principalele aspecte ale gestionării unui Condominiu, unei Asociaţii de Coproprietari. Dar încă un moment foarte import este cel de relaţii interumane - fără un dialog deschi şi permanent între conducerea Condominiului şi toţi membrii (locatarii) din Condominiului prosperitatea şi bunăstarea nu ar fi posibile.

BIBLIOGRAFIE

1. Legea condominiului în fondul locativ nr. 913 din 30.03.2000. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, Nr. 130-132 din 19.10.2000.
2. Legea locuinţei. În: Monitorul Oficial al României nr. 114/1996 din 12.04.1996.

РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

БЕЛЕЙ Светлана*, канд. экон. наук, доцент,*
Буковинский Государственный Финансово-Экономический Университет

In this paper it was analyzed determinant aspects of rural development from the perspective of national security. The purpose of this paper was to highlight the current situation in Ukraine national development of villages and rural areas and to determine their contribution to national security. In this paper was described the program of rural development from European Union. It was made a comparative analysis of rural development in Ukraine and the European Union, being approached laws and normatives regulating this area.
Key words: villages, rural development, national security, agricultural policy.

Органической составляющей экономической безопасности есть продовольственная безопасность, которая в обобщенной форме определяется способностью или неспособностью страны самостоятельно противостоять угрозам национальным экономическим интересам. Обеспечение продовольственной безопасности Украины является проблемой, которая с каждым годом набирает все большую актуальность, а процессы европейской интеграции только усиливают важность ее рассмотрения и анализа. Продовольственная безопасность – это ситуация, при которой все в любой момент времени имеют доступ к достаточному количеству безопасной пищи, необходимой для ведения активного и здорового образа жизни. Поэтому продовольственная безопасность является одной из главных целей сельскохозяйственной и экономической политики государства. Она формирует направленность движения любой национальной продовольственной системы до идеального состояния. В этом смысле, продовольственная безопасность - непрерывный процесс. Для ее достижения часто необходима смена приоритетов развития и механизмов реализации сельскохозяйственной политики. Весомую долю в формировании продовольственной безопасности играют сельские территории с соответствующим уровнем развития. Поэтому, в современных условиях, развитие сельских территорий остается одним из основных при-

оритетов экономической политики Украины, поскольку на них проживает треть населения страны и приходится 90% ее площади. Значимость сельских территорий усиливается их ролью в формирование продовольственной безопасности и наращивании экспортного потенциала страны.

Украина обладает благоприятными географическими, климатическими, ресурсными и другими предпосылками развития сельских территорий, поэтому потенциально способна стать государством с приоритетным развитием аграрной сферы и одним из основных поставщиков на мировые рынки экологически чистой продовольственной продукции. Однако на сегодняшний день проблема несоответствия уровня развития украинского аграрного сектора и сельских территорий мировому уровню и стандартам стран ЕС, пока остается нерешенной. Этой проблематике посвящено значительное количество научных публикаций, а на правительственном уровне принят ряд программ, направленных ускорить развитие сельских территорий. Однако большинство правительственных мер не дали ожидаемого эффекта. Диспропорции в производстве сельскохозяйственной продукции, низкая ее рентабельность, концентрация производства в хозяйствах населения, отсутствие полноценной и доступной рыночной инфраструктуры агропромышленности, критически низкий уровень технического обеспечения сельского хозяйства, несоответствие уровней производства и потребления продуктов питания в отдельных регионах, рост объемов импорта сельскохозяйственной и пищевой продукции , а также такие глобальные проблемы как рост численности населения мира и неблагоприятные климатические изменения, указывают на необходимость поддержки развития сельского хозяйства, осуществление его структурной оптимизации, повышения эффективности и увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции. Это актуализирует необходимость проведения научных исследований, связанных с поиском фундаментальных причин низкой эффективности реализуемых в Украине реформаторских решений и действий с целью приближения уровня развития украинских сельских территорий к стандартам ЕС. Поэтому для разработки механизма развития сельских территорий важное значение имеет мировой опыт. Через различные условия развития мировая практика различна. Проявляя общие черты процессов развития сельских территорий в разных странах, мы выделяем определенные их особенности, а опыт развития сельских территорий по объектам различных исторических времен и масштабов нами рассматривается с точки зрения положений, которые можно использовать при проведении эффективных преобразований в сельском хозяйстве Украины в современных условиях. Такие исследования должны стать основой для прогнозирования тенденций развития сельских территорий нашего государства на средне- и долгосрочную перспективу, а также выступить основой для разработки путей эволюции сельских территорий Украины в контексте европейской интеграции. Исследование мировой практики развития сельских территорий подтверждают важную роль в этом процессе государственной политики. Особенно полезным для отечественной экономики, в контексте европейской интеграции, должен стать опыт стран Европейского Союза.

Политика развития сельских территорий в европейских странах осуществляется в рамках Общей сельскохозяйственной политики (САП) ЕС, которая была основана 1957 Римским договором, в котором говорилось о создании Европейского Союза. [1].

Согласно договору сельское хозяйство включалось в общий рынок. В ст. 39 (1) Римского договора были определены основные задачи САП: повысить производительность сельскохозяйственного производства за счет стимулирования технического прогресса; обеспечить его устойчивое развитие и оптимальное использование факторов производства, особенно труда; обеспечить высокий уровень жизни сельского населения, а именно за счет увеличения доходов лиц, занятых в сельском хозяйстве; обеспечить достаточное количество продовольственных товаров и стабилизировать рынки; обеспечить продажу сельскохозяйственной продукции потребителям по доступным ценам [2, с. 147]. На протяжении своей эволюции САП ЕС постепенно отходила от принципов, которые базировались на территориальном делении, переориентируясь на подходы, связанные с территориальной координацией и компромиссными решениями. Приоритетами политики развития сельских территорий ЕС на 2007-2014 гг. Стали конкурентоспособность, среду и управления земельными ресурсами, многофункциональное село и качество жизни.

Общая сельскохозяйственная политика ЕС сочетает элементы регуляторно-рыночной, ценовой,

внешнеторговой и структурной политики. Поскольку в аграрной экономике отраслевой и территориальный факторы интегрированы в одно целое, постепенно цели САП ЕС сместились по решению проблем сельского хозяйства с задачами развития сельских территорий [3]. Программа развития сельской местности представлена в табл. 1.

Таблица 1

Программа развития сельской местности ЕС

№ п / п	**Программы на предоставляемые помощи фермерам и другим предпринимателям в сельской местности**
1. Изучение новых технологий аграрного производства и ведения бизнеса на селе	
2. Помощь молодым фермерам на начальном этапе	
3. Помощь пожилым фермерам раньше выйти на пенсию	
4. Использование консультативных услуг	
5. Инвестиции в аграрное производство	
6. Обновления основных средств и оборудования	
7. Помощь фермерам в исполнении стандартов ЕС по защите окружающей среды, содержание животных и защиты здраво охранения	
8. Помощь в создании перерабатывающих мощностей на аграрных предприятиях, чтобы фермеры могли зарабатывать на производстве более стоимостной продукции	
9. Помощь с маркетингом аграрной продукции	
10. Поддержка фермеров в горных районах и других проблемных территориях	
11. Восстановление аграрного и лесного потенциала на поврежденных территориях	
12. Улучшение условий содержания животных	
13. Обновления сел и сельской инфраструктуры	
14. Поощрение туризма	
15. Улучшение доступа сельского населения к базовым услугам	
16. Аграрные мероприятия по охране окружающей среды	
17. рассадника новых посадок леса	
18. Меры по улучшению менеджмента лесного хозяйства	

Источник: составлено автором по данным [4]

Итак, говоря о современной аграрной политике ЕС, надо понимать, что она формировалась и функционирует на фундаменте и в рамках региональной, прежде структурной, политики. САП ЕС в широком смысле – это направление общей политики ЕС, направленный на:

– Улучшение правового регулирования отношений в аграрной сфере;

– Совершенствование административных отношений между соответствующими институтами и субъектами хозяйствования в сельском хозяйстве;

– Принятие экономически целесообразных и эффективных регуляторных актов, которые поспособствуют повышению конкурентоспособности сельского хозяйства ЕС и развития сельской местности;

– Содействие дальнейшей либерализации сельского хозяйства ЕС в соответствии с требованиями ВТО.

Важное значение для организации эффективного развития сельских территорий Европейского Союза имеет создание специализированных институтов. С 1988. Действует Европейская рабочая группа по вопросам развития сельских территорий и восстановления села (ARGE). Для обеспечения финан-

сирования программ развития сельских территорий созданы такие важные институты как Европейский фонд регионального развития (ERDF), Европейский социальный фонд (ESF), Европейский сельскохозяйственный фонд ориентации и гарантий (EAGGF), Фонд финансовых инструментов поддержки рыболовства (FIFG) и т.д. [5].

В то же время, исследуя проблематику развития сельских территорий в контексте европейской интеграции Украины, нельзя обойти вниманием тот факт, что в последние годы в самом ЕС происходит изменение подходов к определению приоритетов САП ЕС. Следовательно, экономическая интеграция Украины и ЕС предусматривает приближение задач развития украинского сельскохозяйственной производства к европейским стандартам.

В этом контексте важно учитывать современные тренды и предложения по реформированию САП, среди которых следует отметить:

– отмена выплат фермерам для поддержки их доходов, зато необходима концентрация ресурсов на интенсивного развития сельских территорий и совместимых с природными условиями видов агропроизводства;

– постепенное сокращение прямых выплат и инструментов регулирования рынка (в перспективе – полную отмену);

– бюджет, предназначенный на прямые выплаты, перенаправить на финансирование мероприятий по развитию сельских территорий и популяризацию качественной агропродукции, стимулирование потребления здоровых продуктов на территории ЕС и за ее пределами [5].

Аграрная политика ЕС постоянно менялась и совершенствовалась в пользу рыночно ориентированных реформ. Итак, центральные аспекты, которые являются важными для дальнейшего развития САП, – это политика развития села; стабилизация и улучшение рынков и обеспечение доходов для сельских семей; экологическая безопасность, закрепление принципа продолжительности в САП. Длительное и широкомасштабное хозяйствования, мультифункциональное и конкурентоспособное сельское хозяйство – это модель аграрного производства стран-членов ЕС и то, что должно быть конечной целью в Украине.

В ЕС входит ряд стран, где сельское хозяйство не имеет природных преимуществ. Сельское хозяйство Украины характеризуется значительным природоресурсный потенциалом и имеет возможности для постепенного приближения к требованиям САП ЕС. При этом речь не идет о необходимости прямого копирования аграрной политики ЕС. Но учитывая факторы, благодаря которым государствам Запада удалось обеспечить свое население достаточным количеством продуктов питания по доступным ценам, а также сделать отрасль сельского хозяйства технически оснащенной и высокопроизводительной, Украина может с помощью соответствующего законодательства и целенаправленной политики с использованием европейского опыта создать условия для развития эффективных производственных, сбытовых, перерабатывающих и распределительных структур.

Несмотря на существующую ряд государственных мероприятий и программ, функционирующая система целей и инструментов современной политики Украины, согласование общегосударственных и региональных интересов при формировании и реализации политики развития сельских территорий, к сожалению, недостаточно действенными и требуют совершенствования. Совокупность инструментов регулирования развития сельских территорий включает: программирование развития отдельных территориальных образований, регулирования межбюджетных отношений, введение специального режима инвестирования, централизованные капиталовложения и инвестиционные субвенции, регулирования трансграничного и приграничного сотрудничества. Однако практическое использование этих инструментов нельзя назвать полным и эффективным. Основной проблемой современной политики развития сельских территорий Украины является отсутствие последовательного и непрерывного контроля и надлежащего уровня ответственности за просчеты и невыполнение намеченных обязательств.

Итак, историей накоплен значительный опыт управления развитием сельских территорий. Однако не нужно копировать, повторять опыт других стран, однако учитывать историю развития сельских территорий целесообразно. По нашему мнению, развитие сельских территорий должен быть управляемым, а его эффективность в значительной степени зависит от осуществляемой государственной

политики. Основа развития – в комплексе мероприятий, которые, с одной стороны устраняют имеющиеся недостатки и уменьшают влияние негативных факторов, а с другой – способствуют повышению производительности труда. Мировая практика свидетельствует, что усиление процессов происходит при развитии рыночных отношений. А эффективное государственное регулирование развития сельских территорий возможно при условии комплексного применения экономических, административных и социально-экономических средств воздействия. Нарушение этих положений тормозит развитие. Поэтому нужно иметь свою стратегию развития сельских территорий. Новая экономическая и социальная система должна отвечать национальным традициям и интересам сельского населения с реалиями настоящего в ней, с отработанными прогнозам ее в средней и длинной перспективе. Считаем целесообразным видеть в таком подходе наиболее приемлемый вариант решения проблемы развития сельских территорий и экономики страны в целом. То есть, используя современные мировые достижения, нам следует учитывать национальные особенности.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Situation and prospects for EU agriculture, December, 2010 / European Commission Directorate-General For Agriculture And Rural Development. Directorate L. Economic analysis, perspectives and evaluations // ec.europa.eu.

2. Опришко, В. Ф. Підручник. – Видання друге, перероблене і доповнене. – К.: КНЕУ, 2003. – 311 с.

3. Назаренко, В. И. Аграрная политика Европейского Союза / Институт Европы РАН. – М.: ООО «Маркет ДС Корпорейшн», 2004. – 362 с.

4. Information-analytical bulletin of the Cabinet of ministers of Ukraine (2013), “Pace of exports of grain stored”, available at: http://www.info-kmu.com.ua/ 2013-11-07-000000am/article/16823321.html (16 Apr 2014).

5. Проблеми та перспективи розвитку сільських територій України (на прикладі Карпатського регіону): Наук.-аналіт. доповідь. – Львів: Інститут регіональних досліджень, 2011. – 60 с.

6. Спільна аграрна політика Європейського союзу: можливості та виклики для України: Аналітична доповідь. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2011. – 19 с.

SECŢIUNEA nr. 2
CAPITALUL UMAN – FACTOR DE ASIGURARE A SECURITĂŢII NAŢIONALE

TEMPERAREA CONFLICTELOR ORGANIZAŢIONALE PRIN COMUNICARE – INSTRUMENT PRIMORDIAL ÎN EVITAREA SITUAŢIILOR DE RISC ÎN CADRUL ÎNTREPRINDERILOR

BARAN Tatiana, *asist. univ., UCCM*
HACINA Ludmila, *lect. univ., UCCM*

There are many causes of conflicts. This is due to the complexity of relationships that arise from the interaction of the parties involved. If we use an economic term to describe this interaction, we could say that human relations are «market» where the wishes and interests of each of us meet. According to the individual goals is determined established relative equilibrium of our interactions. In any conflict there must be an optimal solution mutually acceptable. This does not mean that both parties will achieve the same thing, but they can reach different targets in acceptable ways to both parties and being possible only through an ample communication proper.

Cuvinte-cheie: conflict, conflict latent, conflict perceput, conflict manifest, comunicare, tratative, mediaţia, arbitraj, aplanare, compromis, risc.

Una din problemele primordeiale care stă la baza activităţii fiecărei întreprinderi este gestionarea eficientă a toturor resurselor organizaţionale. În această ordine de idei amintim că dintre aceste resurse face parte şi potenţialul uman al întreprinderii. Deci, toate întreprinderile sînt nişte colectivităţi umane în care întotdeauna apar diferenţe de opinie şi valori, conflicte de întîietate şi de scopuri, diferite contestări, incompatibilităţi între caractere şi grupuri de salariaţi. Toate acestea apar oricît de ideal ar fi sistemul organizaţional, chiar uneori sînt şi binevenite şi necesare, pentru ca întreprinderea să se poată raporta la o lume înconjurătoare în continuă schimbare. Sarcina managerului este să capteze aceste energii şi să folosească conflictele din interiorul organizaţiei pentru dezvoltarea ei.

Noţiunea de conflict se referă atît la conflictul cu efecte neconstructive, cât şi la conflictul constructiv, cu efecte benefice asupra individului, grupului sau organizaţiei. Conflictul constructiv poate genera noi idei, poate stimula alternative referitare la o decizie importantă, poate ridica nivelul de înţelegere a problemelor, poate creşte implicarea membrilor grupului, poate stimula interesul şi interacţiunea, gândirea creativă şi deci calitatea deciziilor şi aderarea la implementarea lor.

Conflictul, adaptat la mediul de afaceri, poate fi folosit ca motor al progresului, al îmbunătăţirii continue, dar acesta pentru a putea fi gestionat corect necesită anumite competenţe comunicaţionale.

Legătura strânsă între conflict şi comunicare este determinată de faptul că procesul de comunicare în sine poate cauza conflicte sau poate conduce la rezolvarea conflictelor. Orice comportament în procesul de comunicare este de fapt o formă de exteriorizare care interacţionează şi care poate fi considerat un instrument de interinfluenţare.

Conflictele pot exista la nivel interpersonal, intrapersonal, intergrup, la nivelul organizaţiei sau al mediului de funcţionare al organizaţiei. În aceste condiţii, conducătorul are rolul de a identifica sursele conflictului, de a înţelege natura lor, pentru ca apoi avînd în vedere atît obiectivele organizaţiei, cît şi cele ale individului, să poată acţiona în vederea reducerii efectelor negative şi a folosirii efectelor pozitive.

Conflictul la nivel interpersonal sau de grup poate avea numeroase surse:

– structura organizaţională prin divizarea în subunităţi şi modul în care sunt grupate activităţile;
– procesul de evaluare a performanţei;
– competiţia pentru resurse limitate;

– competiţia pentru putere şi influenţă;

– nepotrivirile dintre percepţiile individuale asupra rolurilor fiecăruia la locul de muncă, diferenţele de personalitate şi dintre nevoi sau dorinţe;

– dorinţa de autonomie psihică şi fizică şi problemele personale care îşi au originea în afara organizaţiei.

Rezolvarea creativă a conflictelor este o forţă în procesul de schimbare, dezvoltare şi progres. La nivelul organizaţiei sau al mediului de funcţionare al acesteia, există multe modalităţi de abordare şi de rezolvare a conflictelor, la fel şi numeroase activităţi cu conţinut strategic şi tactic, acestea din urmă grupîndu-se în patru mari categorii:

1. estimarea riscurilor;
2. programarea comunicării în timpul conflictului;
3. feedback-ul;
4. redresarea activităţii întreprinderii.

Estimarea riscurilor se bazează pe identificarea diferitelor ameninţări existente în mediul în care operează întreprinderea. Specialiştii din acest domeniu vor identifica posibilele conflicte cu care s-ar putea confrunta organizaţia, de asemenea, ei vor analiza crizele prin care a mai trecut întreprindrea şi vor încerca să prognozeze eventualele riscuri.

În vederea identificării riscurilor ar putea fi utilizate următoarele metode:

– utilizarea experienţei intuitive a managerilor;

– experţii din companie;

– realizarea unor chestionare standard completate de persoane implicate în derularea activităţilor;

– listele de control ale riscurilor care cuprind surse potenţiale de risc;

– interviuri structurate pentru a obţine informaţii de la consultanţi şi personalul firmelor;

– brainstorming –ul este o metodă foarte eficientă atît pentru identificarea riscurilor, cît şi pentru stabilirea unei strategii de răspuns.

– utilizarea unor specialişti/consultanţi externi.

Programarea comunicării în timpul conflictului este poate cea mai importantă etapă în care este nevoie de un plan bine pus la punct. Pentru un management eficient este nevoie să se întocmească un plan de comunicare, încă din perioadele de calm. Acesta este realizat de specialişti în relaţii umane, care trebuie să fie implicaţi în toate etapele şi în toate evenimentele asociate unui conflict. În urma activităţilor realizate de către aceştia s-a ajuns la concluzia că:

– Conflictul poate fi rezolvat sau generat numai prin intermediul procesului de comuncare, deoarece oamenii pot interacţiona şi schimba mesaje numai prin comunicare;

– Conflictul este generat de faptul că cele două părţi în conflict au şi obiective care se exclud reciproc. Obiectivele care se exclud reciproc pot exista datorită unor fapte concrete sau a sistemelor de valori diferite.

– Numai prin comunicare părţile în conflict pot determina existenţa unei soluţii care să ţină cont de obiectivele ambelor părţi;

– Există posibilitatea ca incertitudinea, nesiguranţa şi informaţia ambiguă generată de o comunicare defectuoasă să fie cauza percepţiei obiectivelor care se exclud reciproc;

– Deoarece diferenţele între sistemele de valori induc diferenţe între percepţii, acestea pot constitui o sursă de conflict;

– Apelarea la comunicarea pozitivă, la ascultare şi autoexpunere poate conduce la stabilirea unei baze comune de discuţii, de interese, la împărtăşirea în comun a unor valori;

– Comunicarea precisă reduce diferenţele perceptuale şi scade în acest mod probabilitatea de apariţie a conflictului.

La etapa următoare, adică feedback-ul, se identifică dacă planul a fost bine alcătuit şi dacă s-au luat deciziile corecte, în consens cu strategiile fixate de acesta. În aceste momente, este esenţial ca organizaţia să reacţioneze rapid şi să transmită tuturor grupurilor implicate un răspuns iniţial. Orice conflict declanşează o foame de informaţii, dacă organizaţia nu răspunde repede acestor nevoi, atunci grupurile vor distribui informaţia altfel, ea fiind incompletă sau eronată. Feedback-ul nu trebuie să fie numai rapid, ci şi substanţial, trebuie să conţină informaţii exacte, necontradictorii şi cu caracter practic. În plus, el trebuie să arate responsabilitatea

organizaţiei, simpatia ei pentru persoanele implicate în conflict, eforturile depuse pentru rezolvarea acestora şi limitarea efectelor ei.

Redresarea activităţii întreprinderii, constituie ultima etapă şi este marcată, în primul rând, de evaluarea calităţii feesback-ului. În acest caz, întreprinderea trebuie să-şi pună câteva întrebări majore:

– Au fost acţiunile din timpul conflictului în acord cu valorile şi principiile întreprinderii?

– Ce aspecte ale conflictului au fost anticipate de către planul pus în acţiune în faza programării comunicării?

– Cum s-au comportat salariaţii întreprinderii?

– Au fost ei pregătiţi adecvat pentru a face faţă divergenţelor de opinie?

– Care sunt efectele de durată ale unui conflict?

– Ce măsuri trebuie luate?

Cum am menţionat mai sus, pe lîngă conflictele la nivelul organizaţiei mai există şi conflicte la nivel intrapersonal. Acesta apare în interiorul individului; de obicei nu este evident pentru alte persoane şi nu depinde de relaţia cu altul. Conflictul la nivel intrapersonal se produce cînd există o incompatibilitate între elementele interioare corelate, afectând capacitatea de prezicere şi autocontrol a individului. În momentul cînd se percepe ameninţarea cadrului individual se produce incertitudinea, aceasta la rîndul ei se poate aplana folosind comunicarea. Cea mai eficace metodă de a ne reduce incertitudinea este autoexplicarea, şi anume: ne aducem argumente credibile pentru înţelegerea dezacordului; ne lămurim aspectele neclare; ne punem întrebări şi ne dăm răspunsuri.

În general, conflictul se desfăşoară prin următoarele cinci etape:

1. apariţia conflictului şi conturarea conflictului latent;
2. perceperea conflictului pe diferite căi;
3. exteriorizarea unor semne caracteristice conflictului;
4. manifestarea acţiunilor, menite să soluţioneze conflictul;
5. acţiunilor întreprinse şi apariţia consecinţelor conflictului.

Conflictul latent este o primă fază a conflictului în care, sub influenţa sursei de conflict, se generează un anumit set de atitudini şi sentimente. Conflictul latent poate rămîne în acestă stare fără a evolua, dar se şi poate transforma într-o situaţie iremediabil deteriorată.

Conflictul perceput poate îmbrăca următoarele forme:

– conflict latent, dar neperceput;

– conflict latent existent, dar neperceput;

– conflitul latent inexistent, dar perceput ca existent; situaţia poate îmbrăca forma conflictului perceput fără ca, de fapt, să fi existat vreun conflict latent.

Etapa conflcitului perceput este caracterizată de apariţia unei componente emoţionale, în sensul că cei implicaţi pot să înceapă să se simtă ostili, tensionaţi, anxioşi sau din contra, în cazul conflictului pozitiv, entuziaşti, mai ambiţioşi şi gata de a porni la acţiune.

Conflictul simţit este deja un conflict „personalizat”, având caracteristici tipice individului şi, adeseori, are ca prime forme de manifestare comunicarea defensivă sau agresivă. Abundă bârfele şi zvonurile în jurul subiectului conflicrului, informaţia tinde să fie distorsionată. Moralul este scăzut şi se pierde mult timp cu acţiuni neproductive.

Conflictul manifest se exprimă prin comportament, reacţiile cele mai frecvente fiind indiferenţa, atitudinea dramatică, ostilitatea deschisă sau agresivitatea. Managerii, prin mecanismele pe care le au la îndemână, pot să preîntâmpine manifestarea deschisă a conflictelor prin următoarele trei forme de intervenţie: tratativele, mediația şi arbitrarea.

Tratativele au loc cu ajutorul comunicării și au ca scop atingerea unei înţelegeri. Cele două părţi acţionează împreună pentru a reduce diferenţele dintre ele. Dacă tratativele nu rezolvă conflictul, se recurge la mediație.

Mediația este forma de intervenţie prin care se promovează reconcilierea sau explicarea, interpretarea punctelor de vedere, pentru a fi înţelese corect de către ambele părţi. Este de fapt ducerea unor tratative de compromis între puncte de vedere, nevoi sau atitudini ostile sau incompatibile. Mediația presupune, de regulă,

existenţa unei a treia părţi care să intervină între părţile în dispută. Această persoană încearcă să ajute cele două părţi în conflict să ajungă la o decizie satisfăcătoare penru ambele părţi.

Dacă nici mediația nu rezolvă conflictul, se poate recurge la arbitraj.

Arbitraj constă în audierea şi definirea problemei conflituale de către o persoană de specialitate sau desemnată de o autoritate. Arbitrul acţionează ca un judecător şi are putere de decizie.

În literatura de specialitate mai pot fi întâlnite următoarele abordări în vederea soluţionării conflictelor, din perspectiva acţiunii managerului:

Retragerea combină preocuparea slabă atât pentru succesul organizaţiei, cât şi pentru relaţiile cu subordonaţii. Managerul care foloseşte această strategie de, încearcă să evite frustrarea şi stresul care îl însoţesc în mod inevitabil, se retrage din conflict sau pretide că nu exită.

Aplanarea se caracterizează prin aceea că managerul încearcă să abordeze conflictul, mulţumindu-i pe toţi. Supraevaluează valoarea menţinerii relaţiilor cu subordonaţii şi subevaluează importanţa atingerii obiectivelor. Deoarece managerul doreşte aprobarea celor din jur, va percepe orice confruntare ca fiind distructivă şi va ceda cînd intră în conflict cu ceea ce doresc cei din jur.

Forţarea este o abordare a conflictului folosită de managerul care încearcă să realizeze cu orice preţ obiectivele legate de productivitate, fără a lua în considerare părerea sau acordul celorlalţi, nevoile şi sentimentele lor. El va apela la acţiuni de constrângere, folosind diferite mijloace financiare, intelectuale, de etică, pe baza puterii şi a autorităţii acordate de putere.

Managerul nu este capabil să folosească în mod adecvat comunicarea pentru a rezolva conflictul, ci face uz de puterea pe care i-o dă poziţia. Prin implicaţiile emoţionale, limbajul folosit generează sentimente negative, nemulţumiri, frustrări şi umilinţe. Forţa poate rezolva disputa pentru moment, dar pe termen lung pot apărea conflicte şi mai grave.

Compromisul se află undeva între abordare prin forţare şi prin aplanare şi constă în rezolvarea conflictului prin concesii reciproce, ambele părţi obţinând oarecare satisfacţie. Se foloseşte adeseori în tratative.

Confruntarea este oabordare constructivă a conflcitului, deoarece, luând în considerare atât nevoia de productivitate, cât şi aceea de relaţii de cooperare, este singura care poate conduce la rezolvarea lui definitivă.

Reieşind din cele menţionate mai sus, conflictul, de cele mai dese ori, este un element inevitabil al vieţii economice a organizaţiilor, fiind apreciat ca o ciocnire distructivă, ireconciliabilă, în urma cărora unii câştigă în defavoarea altora. Într-adevăr, conflictele pot avea efecte diverse: atît negative, cît şi pozitive.

Efectele negative ale conflictelor se pot materializa prin apariţia unei multitudini de riscuri cum ar fi:

a. nerealizarea obiectivelor prestabilite de către organizaţie;

b. utilizarea ineficientă a resurselor organizaţionale sau utilizarea lor în condiţii de ostilitate şi dispreţ, persistând o stare de nemulţămire;

c. închiderea afacerilor, adică falimentul întreprinderilor ş.a.

Sub aspect pozitiv conflictele previn stagnarea, generează motivaţie de a rezolva unele probleme care alteori treceau neobservate, stimulează schimbări în organizaţie ş.a.

În final, conflictele nu trebuie evitate şi nici oprite înainte de a începe, ci este necesar doar ca managerii să posede mai multe competenţe de soluţionare constructivă a situaţiilor conflictuale în vederea asigurării unui echilibru organizaţional. Şi ca oricare altă competenţă, capacitatea de a gestiona conflictele în mod eficient şi strategic, poate fi dezvoltată şi perfecţionată.

BIBLIOGRAFIE

1. BONTAŞ, D. Bazele managementului firmelor. Iaşi: Moldavia, 2000. 364 p.

2. BURLACU, N.; GRAUR, E. Bazele managementului. Chișinău: ASEM, 2006. 207 p.

3. CÂNDEA, R.; CÂNDEA, D. Competenţele emoţionale şi succesul în management. Bucureşti: Editura Economică, 2005. 495 p.

4. CIOCOIU, N. Managementul riscului în afaceri şi proiecte. Bucureşti: Editura ASE, 2006. 260 p.

5. NICA, P. Management, Universitatea „Alexandru Ioan-Cuza, Editura Sedcom-Libris, 2001. 116p.

6. STANCIOU, I.; MILITARU, Gh. Management: elemente fundamentale. Bucureşti: Teora, 1999. 544 p.

DIMENSIUNEA ECONOMICĂ A ROLULUI CAPITALULUI UMAN ÎN CONFIGURAREA ELEMENTELOR DE SIGURANŢĂ NAŢIONALĂ

***BERCU Ana-Maria**, conf. univ., dr.,*
Universitatea „Al. I. Cuza" din Iaşi, România
***GARBUZ Veronica**, drd.,*
IN CE din Chişinău, Republica Moldova

The purpose of this article is to provide an overview of the concept of national security and to propose a new approach to the study of security, which take into account, on the one hand, the complexity of this concept in relation to human potential, and on the other hand, the developments in the security environment at national and international level.

The notion of national security is very actual in Republic of Moldova, particularly in the context of military operations in eastern Ukraine that began in 2014. National security of the Republic of Moldova is also affected by other factors, including: political instability, currency volatility, fluctuations on the foreign exchange market etc. Political and economic problems in the country have social repercussions, seriously affecting the living standards of the population.

Cuvinte cheie: siguranţă naţională, capital uman, competitivitate.

În ultimul deceniu, datorită schimbărilor profunde produse în plan regional, zonal şi internaţional şi a actorilor care grevează în aceste spaţii, majoritatea ţărilor democratice au revăzut şi au reformulat politicile, strategiile şi legislaţiile în materia securităţii.

Securitatea naţională este un proces socio-politic complex întreţinut prin demersuri de natură politică, economică, socială, informaţională, juridică, ecologică, socială şi militară. Prin securitate naţională subînţelegem lipsa primejdiilor pentru naţiune, comunităţi sociale, statul naţional şi cetăţenii acestuia, fiind exprimată prin următorii indicatori:

– dezvoltare economică durabilă şi prosperitate pentru cetăţeni;

– prevenirea şi contracararea agresiunilor socio-politice;

– exercitarea neîngrădită a drepturilor şi libertăţilor cetăţeneşti, legalitate, echilibru şi stabilitate socio-politică;

– libertate de decizie şi de acţiune a statului naţional.

Securitatea naţională vizează următoarele aspecte importante:

– securitatea persoanei – protecţia persoanelor împotriva pericolului de natură violentă sau non-violentă; respectarea drepturilor omului;

– securitatea militară – protecţia statului împotriva atacurilor armate din afară, inviolabilitatea teritorială şi integritatea, libertatea şi independenţa statului;

– siguranţa în sfera internaţională – absenţa ameninţărilor la adresa păcii mondiale şi a celei din anumite regiuni, asigurarea protecţiei intereselor naţionale şi valorilor de ameninţările internaţionale;

– securitatea economică – dezvoltarea şi funcţionarea normală a economiei ţării şi a mecanismului său economic, dar şi segmentelor sale diferite − financiare, bancare, investiţionale, fiscale, etc;

– securitatea politică – inviolabilitatea suveranităţii naţionale, formarea şi funcţionarea eficientă a sistemului politic, dar şi a tuturor instituţiilor de stat în interesul majorităţii cetăţenilor;

– securitatea socială – asigurarea cetăţenilor cu bunurile sociale de bază şi a unui nivelul înalt de trai: protecţia vieţii, sănătăţii, bunăstării, drepturilor şi libertăţilor omului, ceea ce, în ansamblu, oferă o bază a stabilităţii sociale;

– securitatea legală – respectarea necondiţionată a normelor legale, atît de către cetăţenii de rînd, cît şi de organelor statului;

– securitatea informaţiilor – protejarea siguranţei spaţiului de informare, a patrimoniului cultural al ţării,

dar şi informaţii speciale, care alcătuiesc secretele de stat şi profesionale;

– securitatea spiritual-morală – protecţia conştiinţei publice şi sănătăţii morale a naţiunii;

– siguranţa în domeniul ecologic - minimizarea posibilităţilor potenţiale de a prejudicia mediul în procesul de funcţionare al întreprinderilor, asigurarea echilibrului durabil şi optim pe termen lung între ecosistemele naturale şi umane, tehnosferă şi populaţie;

– siguranţa în sectorul energetic - asigurarea consumatorilor cu combustibil şi energie, existenţa unor surse alternative de energie, precum şi calitatea de gestionare a energiei şi utilizarea raţională a resurselor energetice;

– siguranţa în domeniul demografic – asigurarea unui spor crescător al populaţiei;

– siguranţa în sfera intelectuală - protecţia rezultatelor activităţii spirituale, mentale, intelectuale a societăţii şi drepturile fiecărei persoane la proprietate intelectuală;

– siguranţa în domeniul ştiinţifico-tehnologic – menţinerea şi dezvoltarea calitativă a potenţialului ştiinţific şi tehnic al unei ţări care să asigure competitivitatea întreprinderilor pe pieţele externe;

– securitatea alimentară - capacitatea agenţilor economici de a asigura ţara cu produse alimentare fără să depindă de importuri, care ca volum şi conţinut caloric să corespundă standardelor minime medicale.

Indiferent de domeniul supus analizei, subiectul principal în contextul securităţii naţionale este individul cu totalitatea caracteristicilor şi capacităţilor sale. Pornind de la ideea formulată de Mirela Stoican, conform căreia “capitalul uman reprezintă măsura capacităţilor şi calităţilor individului formate în urma investiţiilor care, fiind utilizate eficient, conduc la creşterea productivităţii muncii şi a veniturilor” [4], putem concluziona faptul că potenţialul uman deţine un rol important în configurarea elementelor de siguranţă naţională. Aceste capacităţi şi calităţi ale individului contribuie la apariţia şi dezvoltarea noii economii, deschid noi orizonturi în percepţia fenomenului economic, bazat pe ideii inovatoare, asigură un anumit nivel de trai, creează premisele pentru echilibru şi stabilitate social-economică şi politică.

O populaţie educată, care are o cultură de securitate (în toate domeniile) nu va fi niciodată uşor de manipulat şi nu va închide ochii la ceea ce se întîmplă în ţară. Între securitatea naţională şi nivelul de educaţie există o legătură direct proporţională. Astăzi, puterea unui stat este dată de întreaga sa structură, nu doar de dimensiunea militară. Într-un proces profund de globalizare, societăţile cu un nivel de educaţie ridicat crează state puternice. Nu întîmplător, Joseph S. Nye, unul dintre cei mai renumiţi teoreticieni contemporani ai Relaţiilor Internaţionale, Profesor la Universitatea Harvard, schimbă paradigma de gîndire a relaţiilor internaţionale introducînd un concept nou – „smart power” care se compune din „hard power” şi „soft power”. Conceptul de soft power desemnează abilitatea unui stat de a-i influenţa pe ceilalţi actori fără a folosi forţa. A nu folosi forţa fizică presupune a pune în acţiune toate priceperile şi îndemînările posibile, înnăscute sau formate de-a lungul timpului, odată cu experienţa. Prin urmare, efectele sistemului de educaţie au implicaţii asupra întregii societăţi, făcînd indiscutabil subiectul strategiei de securitate.

Potrivit Strategiei de Securitate a Republicii Moldova [2], ţara noastră îşi îndreaptă eforturile spre garantarea dezvoltării statului şi a societăţii în plan de civilizaţie şi economie, spre transformarea lui într-o democraţie funcţională şi stabilă, spre crearea şi promovarea unor condiţii favorabile pentru creşterea bunăstării populaţiei şi a prosperităţii ţării, pentru modernizarea statului prin dezvoltarea ştiinţei, tehnologiilor, învăţămîntului, sistemului de sănătate şi de asigurare socială, pentru protecţia cuvenită a mediului şi a tezaurului naţional. Observăm că progresul, prosperitatea şi securitatea naţională a Republicii Moldova sunt într-o relaţie directă cu capitalul uman al ţării. Valorificarea potenţialului uman reprezintă esenţa dezvoltării societăţii astfel încît poţi atinge dezvoltarea unei economii de piaţă competitive, creşterea bunăstării cetăţenilor şi un nivel de trai ridicat.

Analiza securităţii naţionale din prisma educaţiei capitalului uman pune în discuţie următoarele subiecte:

– legătura dintre dezvoltarea economică a ţării şi capitalul uman;

– compatibilizarea învăţămîntului naţional cu sistemele europene de educaţie şi formare profesională;

– asigurarea accesului la educaţie a tuturor cetăţenilor, atît din mediul urban, cît şi din cel rural;

– educaţie de calitate pe tot parcursul vieţii;

– susţinerea educaţiei, cercetării şi inovării;

– crearea parteneriatelor publice-private în domeniul educaţiei şi ocupării.

Observăm astfel, încă o dată, interdependenţa dintre două domenii esenţiale asigurării securităţii unei ţări – domeniul educaţional şi domeniul economic.

Conform Codului Educaţiei al Republicii Moldova [1], educaţia are ca misiune satisfacerea cerinţelor educaţionale ale individului şi ale societăţii şi dezvoltarea potenţialului uman pentru a asigura calitatea vieţii, creşterea durabilă a economiei şi bunăstarea poporului.

În învăţămîntul secundar profesional la începutul anului de studii 2013-2014 în republică au activat 67 instituţii de învăţămînt secundar profesional cu contingentul de 18248 de elevi, inclusiv 2 licee profesionale (cu 1379 de elevi), 44 şcoli profesionale (cu 14215 de elevi) şi 21 şcoli de meserii (cu 2088 de elevi), din ele 6 unităţi pe lîngă instituţiile penitenciare. Numărul elevilor în învăţămîntul secundar profesional este în descreştere cu 6,8% faţă de anul de studii precedent. Repartizarea pe tipuri de şcoli relevă tendinţa de reducere a numărului de elevi cu 9 la sută în şcoli profesionale şi cu 4 la sută în şcoli de meserii, iar în cazul liceelor profesionale fiind înregistrată o creştere cu 12 la sută. În anul de studii 2013-2014, în instituţiile de învăţămînt secundar profesional au fost înmatriculate 11,2 mii persoane, cu 5,5% mai puţin faţă de anul de studii precedent.

În şcolile profesionale au fost înmatriculaţi 8,3 mii de elevi, cu 0,6 mii de elevi mai puţin ca în anul precedent., din care 40,9% în grupe profesionale cu durata de studii de 3 ani. În liceele profesionale au fost înmatriculaţi 0,8 mii de elevi, cu 12,8% mai mult comparativ cu anul de studii 2012-2013. Ponderea celor înmatriculaţi în liceele profesionale în grupe profesionale cu durata de studii de 3 ani este de 47,8%. În şcolile de meserii au fost înmatriculaţi 2,2 mii de elevi sau cu 4,3% mai puţin comparativ cu anul de studii 2012- 2013. În anul 2013 numărul de absolvenţi a constituit 10,4 mii de persoane, reducîndu-se cu 0,4 faţă de anul anterior. Fiecare al treilea absolvent a urmat paralel cu cursurile de instruire profesională şi studiile generale.

În învăţămîntul mediu de specialitate la începutul anului de studii 2013-2014, în republică au activat 45 de colegii, inclusiv 41 de colegii de stat şi 4 colegii cu proprietate nestatală (cu 2 unităţi mai puţin comparativ cu anul de studii 2012-2013). Numărul total de elevi în colegii a constituit 29,3 mii de persoane, prezentînd o micşorare cu 4,8% faţă de anul de studii precedent. În anul de studii 2013-2014, în colegii au fost înmatriculate 8,2 mii de persoane sau cu 6,8% mai puţin faţă de anul de studii precedent. 76,3%. În anul 2013, au absolvit colegiile 7,4 mii de persoane, la nivelul anului anterior.

Comparativ cu anul 2012 numărul absolvenţilor a fost în creştere în colegiile de stat (cu 2,4%) şi în descreştere în cele nestatale (cu 27,2%). Din numărul total de absolvenţi, 81,3% au urmat studii integrate: liceale şi cursurile de specialitate.

În învăţămîntul superior în anul de studii 2013-2014, numărul total al instituţiilor de învăţămînt a fost de 32 unităţi, inclusiv 19 instituţii de stat şi 13 instituţii nestatale. Numărul instituţiilor nestatale s-a micşorat cu 2 unităţi comparativ cu anul de studii precedent. Două din cele 19 instituţii de stat au doar Ciclul II – studii superioare de masterat. La începutul anului de studii 2013-2014, numărul studenţilor a constituit 97 285 de persoane (cu exepţia studenţilor străini) din care 78 919 (81,1%) îşi fac studiile în instituţiile de stat. Numărul total de studenţi în învăţămîntul superior s-a diminuat cu 5173 de persoane comparativ cu anul de studii 2012-2013 sau cu 5%. Numărul studenţilor în instituţiile de stat în anul de studii 2013-2014, comparativ cu anul precedent a scăzut cu 4,9%, iar în instituţiile nestatale cu 5,6 %. În medie la 10 mii de locuitori revin 273 de studenţi din instituţiile de învăţămînt superior, comparativ cu 288 de studenţi în anul de studii precedent. Contingentul de studenţi la zi s-a diminuat, în comparaţie cu anul precedent, atît în instituţiile de stat (cu 4326 de persoane), cît şi în cele nestatale (cu 1575 de persoane). Totodată, în instituţiile de stat mai semnificativ a scăzut numărul de studenţi care îşi fac studiile în bază de contract (cu 3996 de persoane).

În general, studiile universitare devin din ce în ce mai accesibile, iar limitările de vârstă au fost excluse. La fel, numărul mare de studenţi în învăţământul superior, comparativ cu numărul mult mai mic al persoanelor care îşi fac studiile în învăţământul secundar profesional şi mediu de specialitate demonstrează faptul că studiile universitare reprezintă o prioritate pentru cetăţenii Republicii Moldova. Popularitatea învăţămîntului superior este în creştere, cu toate că ponderea studenţilor care urmează studiile în bază de contract în instituţiile de stat este de 64,4% faţă de 65,9% în anul de studii 2012-2013 [5].

Referindu-ne la schimbările accelerate care se produc în societate, constatăm cu regret, apariţia a cel puţin două probleme în sistemul de învăţămînt:

– tinerii specialişti nu deţin abilităţi care să le permită să se adapteze la noile condiţii sociale, de mediu, politice, economice şi tehnologice care se află într-o continuă schimbare;

– dacă programa şcolară nu se schimbă, iar ceea ce tinerii învaţă în şcoli este depăşit, atunci aceştia au deficienţe grave în a se integra pe piaţa muncii.

Pînă în final considerăm că faptul că absolventul se integrează tot mai greu pe piaţa muncii este o problemă care cade în sarcina Ministerului Educaţiei şi Ministerului Muncii şi Protecţiei Sociale şi nu a educabilului care şi aşa a investit bani şi timp pentru obţinerea unei calificări, care, din motive care nu ţin de el, nu mai este actuală pe piaţa muncii. Prin urmare, nu este asigurată securitatea economică a individului, dar şi a ţării.

O definiţie tehnică a securităţii economice care integrează subiectul (capitalul uman) şi obiectul economiei (gestiunea resurselor rare) ne spune că acest concept presupune venituri stabile şi alte surse pentru a menţine un standard de viaţă în prezent şi în viitorul previzibil ceea ce presupune: solvabilitate continuă, cash flaw predictibil, utilizarea eficientă a capitalului uman [3]. Această definiţie este completată din punct de vedere dinamic de o alta, dată de Robert Mc. Namara, care afirma în memoriile lui că:"Securitatea este dezvoltare şi fără dezvoltare nu poate exista securitate….. Dezvoltarea înseamnă progrese în plan economic, social şi politic. Ea înseamnă un standard de viaţă rezonabil, iar ceea ce este rezonabil trebuie permanent redefinit în raport cu fiecare stadiu de dezvoltare,,.

La baza creării unei societăţi, unei ţări puternice, stă populaţia. Iar consolidarea unei ţări puternice se face doar prin educaţie. O ţara construită pe valori, competenţe, patriotism, integritate şi viziune strategică este o ţară care poate garanta statul de drept, siguranţa şi securitatea naţională.

BIBLIOGRAFIE

1. Codul educaţiei al Republicii Moldova, Nr. 152 din 17.07.2014, publicat: 24.10.2014 în Monitorul Oficial Nr. 319-324.
2. Hotărîre nr. 153 din 15.07.2011 pentru aprobarea Strategiei securităţii naţionale a Republicii Moldova, publicat: 14.10.2011 În: Monitorul Oficial nr. 170-175.
3. Perţ, S. Capitalul uman – factor-cheie al creşterii economice durabile. Convergenţe şi disparităţi, „Probleme economice", nr. 22–23–24/2001, CIDE, Bucureşti, 2001.
4. Stoican, M. Dezvoltarea capitalului uman în condiţiile formării economiei inovaţionale. Teză de doctorat. Chişinău, 2012. disponbilă la: http://www.cnaa.md/ files/theses/2012/21545/ mirela_stoican_abstract.pdf.
5. Strategia sectorială de cheltuieli în domeniul educaţiei, 2015-2017, disponibilă la: http://www.edu.md/file/Strategia%20sectorial%C4%83%20de%20cheltuieli%20%C3%AEn%20domeniul%20educa%C5%A3iei,%202015-2017%281%29.pdf.

ORIENTĂRI, VALORI ŞI TENDINŢE ÎN INTEGRAREA SOCIO-ECONOMICĂ A TINERILOR

***CANŢER Nicoletta**, lect. univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălți

This article presents results of research on socio-economic integration of young people in Moldova. In this way we presented the hierarchy of values, ways of identifying potential jobs and trends in employment. We further present the state policies in the field of youth employment and youth satisfaction regarding their implementation.

Cuvinte cheie: tineri angajaţi/neangajaţi, şomeri, valori, tendinţe, modalităţi de identificarea a locului de muncă.

Situaţia social-economică şi inclusiv cea politică prin care trece Republica Moldova determină în mare parte poblemele tinerilor. În evantaiul de dificultăţi resimţit direct de tineri este problema integrării socio-economice, fapt determinat de ratele înnalte de şomaj şi lipsa locurilor de muncă. În continuitatea argumentării situaţiei tinerilor în domeniul integrării socio-economice considerăm oportun prezentarea datelor statistice. Datele statistice prezentate în tabel reflecă o rată evident mică a tienerilor neangajaţi, aflaţi în stare de şomaj. Pentru categoria de vîrstă 15-34 ani coraportul celor angajaţi şi a celor neangajaţi reprezintă un indicator net superior comparativ cu alte categorii de vîrstă apte de muncă. Datele cantitative au fost preluate din biroul naţional de statistică a Republicii Moldova [6].

Tabelul 1 Rata de ocupare şi şomaj în rîndurile tinerilor din Republica Moldova

2013	15-34 ani		
	Grupul total	15-24 ani	25-34 ani
Total pe republică			
Rata de ocupare	64,5	18,1	46,4
Rata somajului	19,3	12,2	6,1

Tabelul 2. Relația xu piața forței de muncă

D Grupul de vîrstă 15-34 ani	2013			
	Bărbați		Femei	
	Urban	Rural	Urban	Rural
– total				
Activi	298,4	331,7	288,9	316,9
Ocupați	277,1	314,9	273,4	307,3
Șomeri	21,2	16,7	15,5	9,6

Cauzele creşterii numărului tinerilor ce completează rîndurile şomerilor sunt de ordin atît obiectiv cît şi subiectiv. Printre principalele probleme se enumeră nivelul scăzut de dezvoltare economică, lipsa planificării la nivel naţional a cererii şi ofertei profesionale, lacunele din cadrul legislativ, sistemul birocratic, corupţia, neînceredere şi instabilitatea ce nu le permit tinerilor să iniţieze afaceri legale, pregătirea insuficientă a tinerilor pentru viaţă, care contribuie la excluderea socială şi la marginalizarea tinerilor [1].

În domeniul tineretului şi anume în ariile ce reflectă angajarea socio-economică a acestora în Republica Moldova sunt prevăzute acte şi legi printre care enumerăm: Legea cu privire la tineret şi Strategiile de tineret. În anul 1999 a fost aprobată Legea nr. 279-XIV cu privire la tineret. Document de bază în stabilirea politicii de tineret în Republica Moldova în care se menţionează că protagoniştii sunt cetăţenii ţării cu vârste cuprinse între 16 şi 30 de ani, cît şi familiile tinere, organizaţiile guvernamentale şi nonguvernamentsle şi mişcările de tineret. Legea reglementează dezvoltarea de condiţii sociale, economice şi organizatorice pentru tineri şi stabileşte direcţiile prioritare de promovare pentru politica de tineret [2]. În contextul integrării socio-economice a tinerilor Legea cu privire la tineret formulează condiţiile de bază cu un conţinut economic şi social care contribuie la dezvoltarea şi afirmarea tinerilor. Printre acestea se numără: plasarea în cîmpul muncii, protecţia socială a tinerei generaţii, dreptul la studii şi la ocrotirea sănătăţii, dezvoltarea fizică etc. [2]. În particular , Articolul 4 din lege prevede expres principiile activităţii în domeniul tineretului, printre care în punctul E şi D regăsim: „ crearea de condiţii pentru dezvoltarea şi afirmarea tinerilor; garantarea dreptului la instruire, educaţie, la dezvoltare spirituală şi fizică, la ocrotire a sănătăţii, la pregătire profesională şi plasare în cîmpul muncii, la susţinere materială ” [2]. În contextul studiului nostru se încadrează şi Articolul 6 Participarea tineretului la viaţa economică:(1) În scopul participării tineretului la viaţa economică, statul, în temeiul legislaţiei în vigoare, garantează:

a) condiţiile de atingere a independenţei economice şi de realizare a dreptului la muncă prin restructurarea economiei şi crearea de noi locuri de muncă, prin organizarea de cursuri de instruire şi recalificare a cadrelor, prin perfecţionarea sistemului de pregătire profesională;

b) adoptarea de acte normative care să stimuleze valorificarea aptitudinilor de întreprinzător ale tineretului prin creditare cu destinaţie specială, acordare de echipament şi de spaţiu pentru activitatea de producţie etc.;

c) stoparea procesului de emigraţie din motive economice prin elaborarea unor programe de plasare a tinerilor în cîmpul muncii;

d) susţinerea de proiecte inovatoare elaborate de tineri sau pentru tineret, precum şi de proiecte orientate

spre mărirea posibilităţilor de autoasigurare materială a tineretului. (2) Autorităţile publice vor elabora şi vor implementa programe speciale, cu caracter naţional şi local, de susţinere a activităţii economice a tineretului. Plasarea în cîmpul muncii a tinerilor este reglementată prin Articolul 7 care prevede:

1. Dreptul la muncă al tînărului este asigurat de Constituţie, de studiile pe care le are, de abilităţile lui practice formate în instituţie de învăţămînt, la cursuri de recalificare sau în proces de producţie.

2. Oficiile forţei de muncă oferă gratuit tinerilor informaţii şi consultaţii privind alegerea domeniului de activitate, a locului de muncă, fac, după caz, înscrieri la cursuri de recalificare.

3. Numărul locurilor de muncă pentru tineri este stabilit de autorităţile publice, în conformitate cu legislaţia în vigoare. Aceste locuri se suplinesc după programe speciale de plasare a tinerilor în cîmpul muncii.

4. Statul, prin promovarea unei politici social-economice şi fiscale, va facilita, mai ales în primii doi ani de după absolvire, plasarea în cîmpul muncii a absolvenţilor instituţiilor de învăţămînt superior şi celui superior de scurtă durată [2].

Alte acte relevante în domeniul tineretului enumeră cele două strategii în domeniul tineretului elaborate resepectiv în 2009 şi ulterior în 2014. În Strategia din 2009 sunt formulate următoarele priorităţi pentru sectorul de tineret:

a. accesul tinerilor la servicii şi informaţii;

b. participarea tinerilor la dezvoltarea societăţii şi pentru o cetăţenie activă;

c. oportunităţi de angajare pentru tineri;

d. consolidarea capacităţii umane şi instituţionale a sectorului de tineret şi a gradul de cunoaştere a tinerilor [3]. Documentul este completat cu 129 de acţiuni, elaborate conform celor patru domenii de intervenţie. Necesitatea elaborării Strategiei pentru tineret 2014-2020 a derivat din reformele iniţiate anterior, dar care nu au fost realizate şi vor fi implementate în continuare.

În acestă ordine de idei ne-am propus să realizăm o cercetare în domeniul integrării tinerilor în cîmpul municii. Scopul cercetării: identificarea valorilor, aspiraţiilor, capitalului de pregătire, a intenţiilor şi motivaţiilor de angajare a tinerilor în cîmpul municii. Metodologia cercetării: Instumentul de culegere a datelor a fost chestionarul. Eşantionul a fost constituit din 100 tineri cu vîrste cuprinse între 20-30 ani, fiind studenţi la ciclul I sau II de studii, frecvenţă la zi sau frecvenţă redusă. Chestionarea subiecţilor s-a promovat în grup în formă scrisă. Durata anchetei de teren: 15 ianuarie-15 ferfuarie 2015. Mai jos prezentăm analiza brută a datelor obşinute în cadrul cercetării pe categorii de indicatori.

1. Cei mai mulţi dintre tineri (60%) şi-au propus acumulare de cunoştinţe sau perfecţionare (45%), ceea ce reprezintă obiective mai mult de pregătire pentru angajare. Însă ţinînd cont de faptul că persoanele intervievate au fost din rîndurile studenţilor aceste priorităţi sunt argumentate. Mai puţin reprezentative sunt scorile ce ţin de anjagare (22%) şi avanasare (14%). Mai mult de o treime din respondenţi îşi propun să lucreze peste hotare.

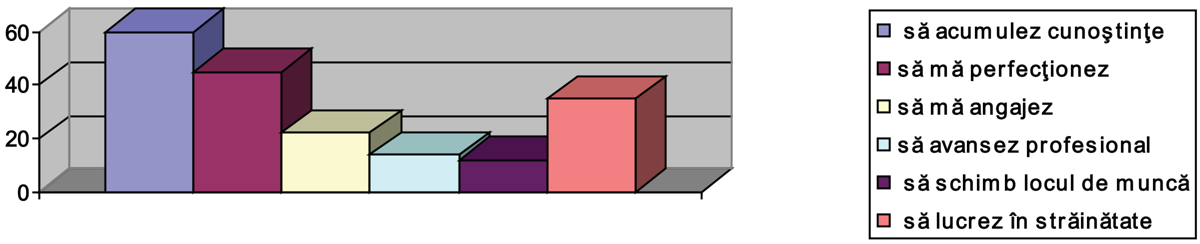


Figura 1. Scopuri popuse pentru anul curent vizînd dezvoltarea profesională

2. În marea majoritate a tinerilor se simt pregătiţi pentru a realiza activităţi profesioanale: bine pregătiţi 22% şi parţial 45%, doar 15% consideră că sunt insuficient de pregătiţi pantru prestarea activităţilor profesionale.

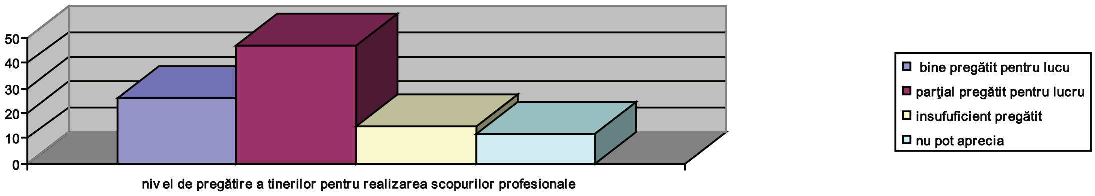


Figura 2. Autoaevaluarea nivelului de pregătire profesională

3. Dintre formele cele mai preferate de tineri se enumeră activităţile de voluntariat, învăţarea la locul de muncă şi lecturarea cărţilor de specialitate. Însă doar o parte mică de tineri au apelat la cursuri extradidactice de formare.

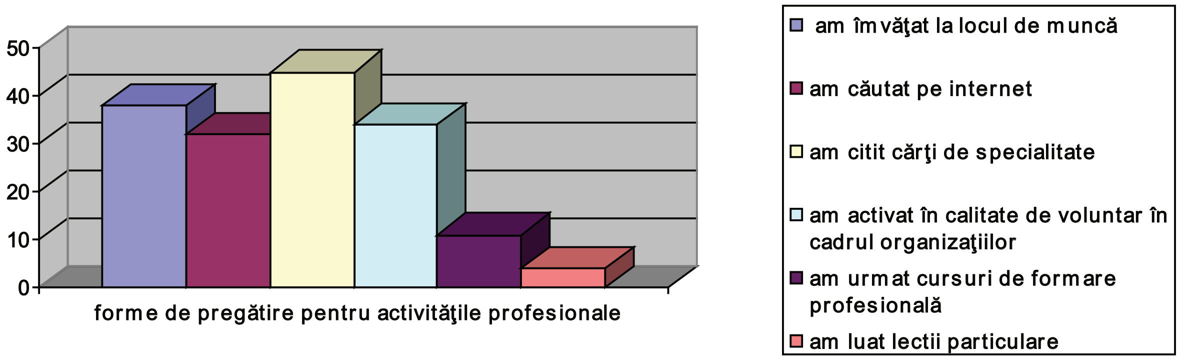


Figura 3. Modalităţi de formare a tinerilor pentru dezvoltarea abilităţilor profesionale

4. Dintre cursurile cele mai solicitate de tineri ar fi în domeniul bisnesului, managementului şi comerţului. O rată de inters scăzut o prezintă domeniile educaţionale, limbi moderne, servicii şi industrie.

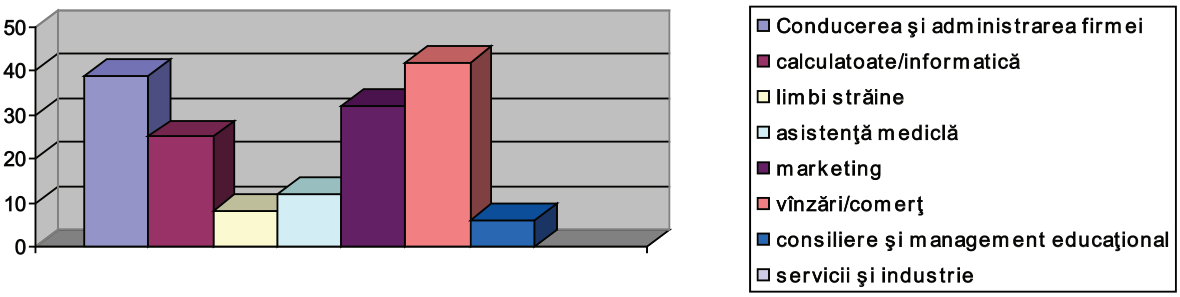


Figura 4. Tipuri de cursuri de formare profesională solicitate de tineri

5. Tinerii nu sunt preocupaţi permanent de găsirea unui loc de muncă, posibil acest fapt se explică prin statulul lor de student, care presupune activitatatea de bază învăţarea, sau asigurararea financiară din partea părinţilor. Tot o dată menţionăm că unii deja sunt angajaţi la diverse servicii.

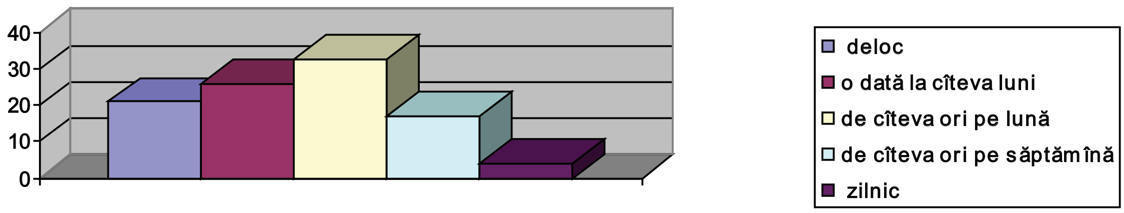


Figura 5. Frecvenţa preocupării identificării unui loc de muncă

6. Cel mai frecvent tinerii apelează la prieteni, rude, cunoscuţi şi mai puţin contactează direct angajatorii. O formă intermediară ar fi ziarele şi internetul, dar mai degrabă ca forme intermediare.

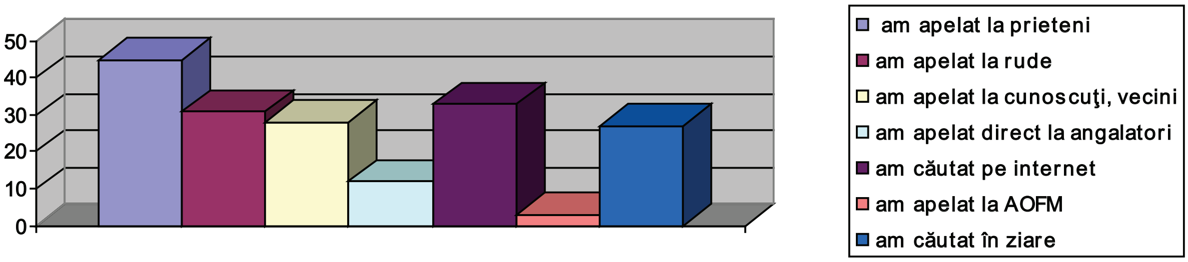


Figura 6. Modalităţi de identificare a unui loc de muncă

7. Factorul net superior îl constituie salariul motivant, însă mai sunt necesare şi condiţii suplimentare cum ar fi condiţiile bune de muncă, şefi înţelegători şi program flexibil de muncă. Într-o măsură mai mică contează ca serviciul să corespundă calificării şi să permită manifestarea iniţiativei.

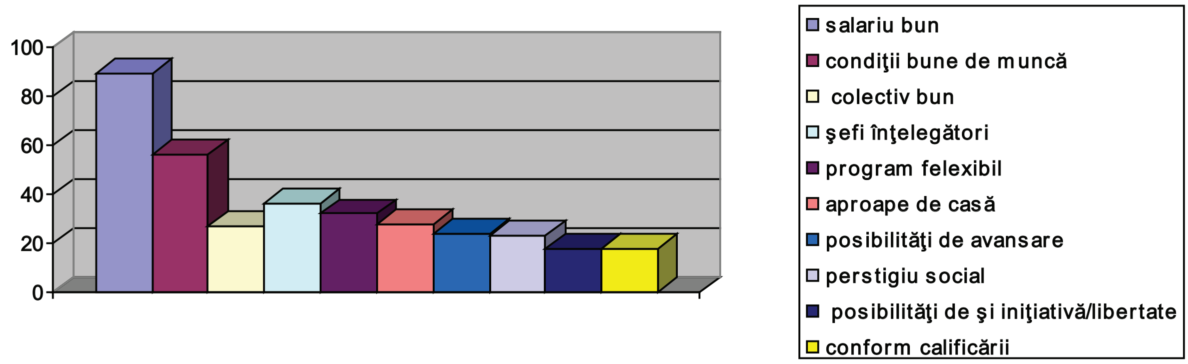


Figura 7. Orientări valorice ale tinerilor la alegerea unui loc de muncă

8. Experienţele de căutate a unui loc de muncă sunt diferite, începînd cu cei 20% de tineri care nici nu au încercat să identifice careva oportunităţi de angajare pînă la cei de peste 40% de respondenţi care au căutat şi au reuşit să se angazeje. Unii tineri, în minoritate s-au angajat din motivul unei oferte interesante de lucru, alţii însă au respins astfel de oportunităţi, rămânând neangajaţi.

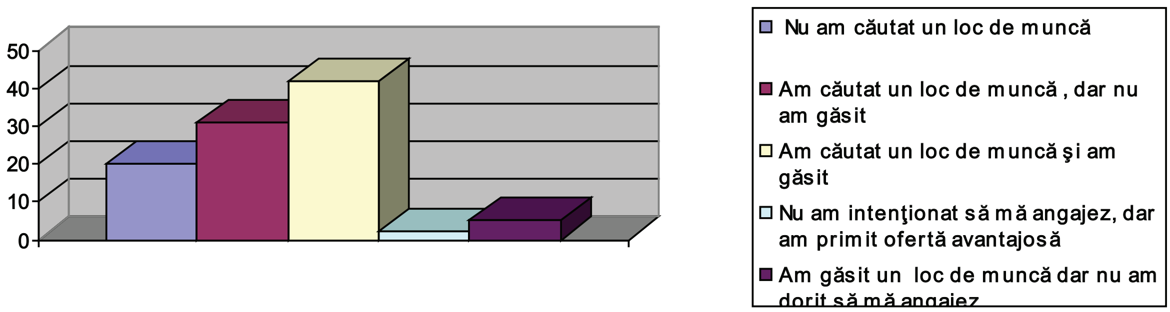


Figura 8. Modalităţi de angajare a tinerilor

9. În dependenţă de perioada de căutare a unui loc de muncă constatăm că o treime din tineri au fost în căutare de la 1 la 3 luni, o pătrime din ei s-au angajat timp de o lună. Pentru alţii, aproximativ un sfert a durat destul de mult şi a fost destul de dificil. Putem constata că pentru tineri este destul de dificil de a găsi un loc de muncă.

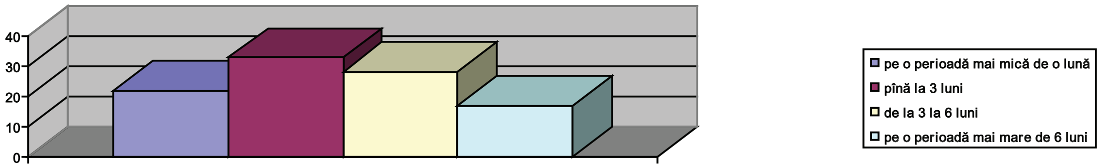


Figura 9. Durata căutării unui loc de muncă

10. În ceea ce priveşte politica de lucru a statului în domeniul locurilor de muncă şi a combaterii ratei şomajului în rîndurile tinerilor, respondenţii s-au promovat în mare nemulţumiţi. Indicatori pozitiv au fost înregistraţi doar de un sfert din tinerii intervievaţi. În pofida tuturor elaborărilor şi de legi şi strategii în domeniul tineretului, grupul ţintă rămîne a fi descurajat şi neîncrezător faţă de perspectivele de realizare a acestora.

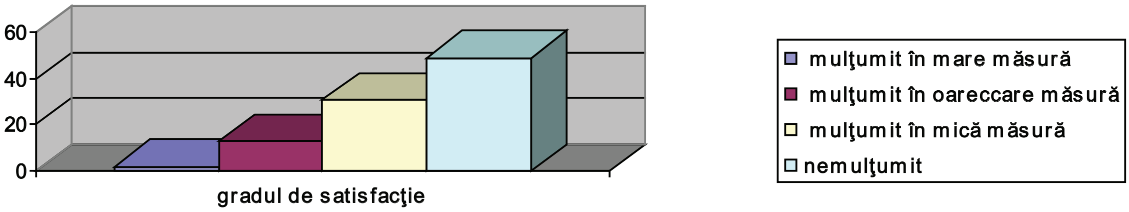


Figura 10. Gradul de satisfacţie a tinerilor în privinţa realizărilor autorităţilor în domeniul integrării socio-economice a tinerilor

– marea majoritate a tinerilor au stabilit cel puţin un obiectiv profesional, însă doar unii se simt suficient de pregătiţi pentru a-şi putea realiza scopurile propuse;

– la selectarea locului de muncă pentru tineri contează cel mai mult salariul oferit de angajator;

– majoritatea tinerilor apreciază importanţa colectivului de la locul de muncă, care poate să-i determine să păstreze sau să abandoneze locul de muncă;

– tinerii cel mai frecvent preferă să înveţe direct la locul de muncă şi nu în afara acestuia. Deaceea selectează frecvent acele oferte de pe piaţa muncii care oferă formare oportună şi gratuită la locul de muncă;

– doar un procent mic recunosc eficacitatea formărilor extraşcolare şi respectiv nu apelează la aceste forme de profesionalizare;

– tinerii apreciază şi solicită formările în domeniul admiistrării firmelor, leadership,management, marketing, contabilitate şi cursuri de calculatoare şi informatică;

– tinerii nu sunt preocupaţi permanent de găsirea unui loc de muncă, aceste căutări în mare sunt sporadice şi situaţionale sau ocazionale;

– mijloacele la care apelează tinerii în cadrul procesului de identficare a unui loc de munică sunt prietenii, cunoscuţii, rudele. Un procent mic caută oferte de angajare în ziare sau Internet;

– tinerii în general dau dovadă de dezinteres faţă de aspectele formale sau contractuale ale muncii lor;

– mulţumirea tinerilor faţă de politica APL este foarte scăzută, mai bine zis lipsa acesteia;

– experienţele de căutare a unui loc de muncă durează foarte diferit, pentru unii fiind însoţite de succes, pentru alţii cu dificultăţi şi perioade prelungite;

– tinerii căsătoriţi îşi găsesc de lucru mai greu decât cei necăsătoriţi;

– femeile tinere spre deosebire de bărbaţii tineri îşi găsesc mai repede de lucru;

– tinerii ce provin din localităţi rurale se anjagează mai frecvent la lucru de cît semenii din mediul urban.

BIBLIOGRAFIE

1. Asistenţa socială în contextul transformărilor din Republica Moldova. / Bulgaru, M.; Sali, N – Chişinău: „Cu drag", 2008.
2. Legea Nr. 279 din 11.02.1999 cu privire la tineret, Publicat : 22.04.1999 În: Monitorul Oficial Nr. 39-41 art Nr : 169 Data intrarii in vigoare : 22.04.1999.
3. Strategia naţională pentru tineret pe anii 2009–2013 Publicat : 07.04.2009 În: Monitorul Oficial Nr. 68 art Nr : 192.
4. Strategia naţională pentru tineret 2014-2020, procomunitate.md/ro/news/view/27.
5. Strategia UE pentru tineret, http://europa.eu/legislation_summaries/education_training.
6. http://statbank.statistica.md/pxweb/Dialog/Saveshow.asp.

MODALITĂŢI DE IMPLICARE A TINERILOR CONTEMPORANI ÎN MEDIUL DE AFACERI

***CANŢER Nicoletta**, lect. univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi

In this paper we present a study on the involvement of young people in business. For this purpose we performed in-depth interviews with young people develop their own businesses and recorded successes. Results of the research allowed the identification of specific characteristics in the field of business activities developed by young people in Moldova. We have developed recommendations for motivating young people in order to launch their own businesses.

Cuvinte cheie: tineret, mediul de afaceri, gestionarea propriei afaceri, investiţii, venituri.

Legea nr. 279-XIV cu privire la tineret delimitează categoria de tineret persoanele cuprinse cu vărsta între 16-30 ani. [2,3] În conformitate cu Practica Organizaţiei Naţiunilor Unite persoanele tinere sunt grupul cuprins între 12 şi 24 ani. În Uniunea Europeană se are în vedre grupul de tineri cuprins între 15-25 ani. [5]

În linii mari această perioadă de vârstă este determinată de două domenii principale ale vieţii: dragostea şi munca, în care tinerii ţin cu tot dinadinsul să se realizeze. Modul de realizare, însă este foarte diferit de la caz la caz. Unii încep devreme viaţa matură, prin crearea familiilor şi asumarea de responsabilităţi materiale şi morale, pe cînd alţii preferă să trăiască din contul părinţilor, care le asigură toate necesităţile Această vîrstă mai este numită „perioada marilor visuri", luptei pentru afirmare personală şi profesională [1]. Anume din acest imbold specific vîrstei, unii tineri reuşesc să se evidenţieze pe fundalul rutinei prin inermediul dezvoltării propriilor afaceri şi avansări socio-economice. Din aceste considerente ne-am propus să investigăm potenţialul interprinzător al tinerilor.

Pentru a vedea unde ne situăm acum la acest capitol am pornit de la analiza datelor statistice brute la niivel naţional. În acest sens am aplelat la datele oferite de Biroul Naţional de Statistică a Republicii Moldova. Conform acestor date observăm că, marea majoritate a tinerilor se anjagează în domeniul economiei (50%), şi cu o mare diferenţă în alte activităţi cum ar fi agricultura, învăţământ, sănătate, asistenţă socială şi comerţ. Cele mai nesolicitate domenii de angajare a tinerilor fiind construcţiile, transportul şi comunicaţiile. Dar mai mult decît atît, tinerii se regăsesc preponderent în cadrul activităţilor private în defavoarea celor de stat (cooraportul 3:1). Şi un ultim indicator direct cu referinţă la tema cercetării este grupul tinerilor ce deţin funcţii de conducere în sectoarele private, ce constituie aproximativ 1,5%, din care marea majoritate sunt din domeniul: economic, comerţ sau al serviciilor [6].

Cercetarea este completată şi de un studiu calitativ-descriptiv asupra unor tineri de succes din

Republica Moldova, care au reuşit să dezvolte afaceri proprii în diferite domenii. Am intenţionat să investigăm motivaţiile acestora şi modul în care au reuşit să organizeze şi ulterior să gestioneze propria afacere. Ca metode de cercetare au fost utilzate: interviul în profunzime, realizat în mod individual.

În mare se poate deduce că tinerii optează astăzi pentru afaceri ţinînd cont de lipsa de capital şi/sau investiţii. Aceasta explică faptul că ei se orientează spre sectorul serviciilor pentru clienţi sau spre domenii economice moderne: tehnologii informaţionale, marketing, business to business, care nu cer investiţii şi resurse finaciare, privilegii economice şi politice, ci doar competenţe profesionale, intelectuale sau axiologice. În acest mod putem evidenţia un palier model al afacerilor dezvoltate de tineri:

– de regulă se constată că tînărul este proprietar şi în acelaş timp şi manager. Cea ce este caracteristic înterprinderilor mici;

– în plus tînărul este puternic implicat în activitatea înterprinderii din punct de vedere a timpului şi al activităţilor executive;

– altă caracterisitcă este implicarea afectiv-emoţională puternică, ce reprezintă factorul motivaţional de bază;

– unii tineri pentru a se lansa în domeniul de afaceri se pot asocia la un proiect sau partener. Acest mod de activitate reese din modelul colectivist al societăţii noastre, în care oamenii sunt deprinşi să se asociaze în realizarea unor interse comune.

– în astfel de înterprinderi mici sunt utilizate energii intelectule şi/sau profesionale(calificate) personale. Astfel resursele cele mai importante sunt resursele umane;

– de multe ori se recurge la limitarea chetuielilor (lipsa de birou specializat, lipsa de mobilier, echipamente);

– stilul de conducere în aceste înterprinderi este unul specific, caracterizat ca fiind unul participativ şi democratic, bazat pe relaţionare directă şi informală. În cazul în care sunt careva angajaţi ei sunt implicaţi în organizarea firmei şi luarea deciziilor;

– o altă caracteristică a mediului de afaceri al tinerilor este gradul înalt de responsabilitate faţă de munca depusă şi coeziune grupală;

– De regulă ideile pentru lansarea propriei afaceri au evoluat spontan , fără careva analiză, pregătiri şi evaluări strategice, sărind peste multe etape de constituire a firmelor. De exemplu studiul de fezabilitate, analiza pieţii, ci doar pornind de la o ideie asociată de emoţii şi intuiţii personale.

– Ca consecinţă, mangerul nu are decît să încurajeze, să lucreze cot la cot cu parteneri/angajaţii şi să apeleze la relaţii de preitenie.

– Firmele mici conduse tineri îşi promovează produsul sau serviciul său în mod personal şi direct clienţilor.

– Clienţii la rîndul lor sunt identificaţi din reţele personale sau la recomandarea unor cunoştinţe sau alţi clienţi mulţumiţi de serviciul prestat.

– Alteori baza de date de clienţi este un produs al eforturilor proprii foarte mari şi investiţii de timp şi insistenţă.

– Din motive fianciare tinerii nu apelează la mijloace de promovare în masă. În locul acestora preferă pe cele mai puţin costisitoare cum ar fi internetul, sau tîrgurile şi expoziţiile.

– Firmele, de regulă, se constitue în domenii foarte înguste şi concurenţa nu este menţionată ca o piedică.

– În cele mai multe cazuri lipseşte posibilitatea de extindere a înderprinderii. Tinerii mulţumindu-se cu „Momentul reuşitei” .

– O altă caracteristcă este teama de investiţii şi evitarea pe cît este de posibil de datoriri sau împrumuturi.

– Veniturile, preferabil sunt păstrate pentru situaţii impreviziibile sau perioade ale anului în care veniturile descresc sau lipsesc.

– Tinerii evită să investeacă în personal.

– Din riscul de a investi şi de a pierde careva venituri, tinerii evită inovarea înterprinderii.

– Uneori totuşi, pot fi foarte invetivi, de exemplu în găsirea unei nişe de piaţă încă neexplorate.

– Tinerii înţeleg că pentru a fi competitivi trebuie să ofere ceva într-un mod mai diferit, deaceea caută şi analizează acţiunile sale ca ele să „fie croite după ” personalitatea clientului.

– La prima fază de dezvoltare a firmei de regulă acceptă orice: toţi clienţii sunt importanţi, nu-şi poate permită să pierdă pe cineva din clienţi.

– Chiar dacă astfel de tactici sunt nu tot timpul rentabile, pentru tineri aceasta este o modalitate de a-şi „dezvoltata mîina" pentru afaceri ulterioare.

– În plus acestă strategie face posibilă existenţa lor pe piaţă, alături de alţi furnizori mari, astfel devenind competitivi.

– Tinerii investesc în client mai bine zis în relaţia lor cu clientul, ajutîndu-l să-şi rezolve şi alte probleme. Astfel, în cazul în care altcineva le propune acelaş serviciu sau marfă, poate chiar la un preţ mai avantajos, acesta preferă pe precedenul , cu care are relaţii de înceredere şi parteneriat.

– Tinerii anterprenori preferă să comunice prin mail sau social media. Dar nici nu lipsesc discuţiile faţă în faţă cu clienţii şi angajaţii.

– Tinerii din domeniul de afaceri nu cred că un program fix i-ar face mai productivi. Din contra progarmul flexibil permite să se realizeze productiv, dar şi în acelaş mod consumă mai mult timp la serviciu.

– Tinerilor nu le pasă de beneficiile oferite de alţi angajatori. După ce au încercat experienţa unei afaceri reuşite 90% nu ar lucra niciodată la alţi angajatori, chiar cu mai multe beneficii.

– Angajaţii tineri renunţă uşor în cazul în care afacerea proprie nu are profit.

– Tinerii angajați sunt interesați nu doar de veniturile învterprinderii în care lucrează. Contează mult etica şi colegialitatea.

– Adevărul e că 66% dintre tinerii angajţi vor să își înceapă propria afacere la un moment dat, 37% vor să lucreze pe cont propriu, 25% să dețină propria companie și doar 13% se gîndesc să ajungă directorii executivi sau președinții companiilor pentru care lucrează.

– Marea majoritate a tinerilor se simt pregătiți pentru a lansa propria afacere. În realitate, 47% consideră că au abilități slabe de gestionare a timpului, 38% nu se consideră suficient de organizați, 32% cred că nu știu să vorbească în fața unui grup, 30% nu se consideră buni în luarea de decizii și 29% consideră că nu pot lucra bine în echipă.

În concluzie, ideile preconcepute pe care le au adulții despre tinerii anterprenori nu sunt întotdeauna adevărate. De multe ori, însă iluziile tinerilor se prăbuşesc asemenea castelelor de nisip, din cazuza demotivării şi argumentelor aduse de adulţi. Alţii care indifirent de spusele celor din jur riscă, adesea se aleg cu succese.

Dacă doriţi să deveniţi tineri productivi la locul şi să dezvoltaşi propria afacere încearcaţi să priviţi dincolo de ceața de idei preconcepute. Şi totuşi de ce ar trebui să-şi dezvolte tinerii o firmă chiar dacă nu o duc bine cu banii ?

1. Pentru că numai cînd eşti tînăr îţi poţi permite să lucrezi fără să fii plătit o perioadă de timp. Nu ai o familie pe care trebuie să o susţi financiar. Nu ai credite la bancă şi nu ai obligaţiile unui adult de peste 30 de ani. Pînă la urmă părinţii îţi sunt aproape şi te pot susține o perioadă.

2. Pentru că dacă eşuezi, ai tot timpul să-ţi schimbi domeniul de activitate. Nu-ţi merge în primul an deloc afacerea, stai liniştit că încă eşti tînăr şi poţi încerca şi altceva.

3. Pentru că la 30-40 de ani nu o să mai ai răbdare să-ţi deschizi o firmă şi să aştepţi să crească. Suntem mai răbdători când suntem tineri. Hai să facem cumva ca la 30-40 de ani să ne gîndim cum creştem cifra de afaceri cu 10-20% şi nu cum să-ţi realizezi un startup.

4. Pentru că realizarea unei afaceri ar trebui făcută la timpul potrivit şi cu oamenii potriviţi. Prietenii din copilărie, colegii de facultate, persoanele cunoscute de la tot felul de evenimente pot fi parteneri buni dacă împărtăşesc aceleaşi valori ca şi tine.

5. Pentru că realizarea unei afaceri poate fi pentru tine cel mai bun program de dezvoltare personală din viaţa ta, mai bun decît orice carte de afaceri, vînzări, educaţie financiară, etc. Experienţa de viaţă pe care o dobîndeşti este unică, iar dacă vei merge pe acest drum, cu greu te vei decide după să te angajezi.

Acum tot ce contează este cînd te vei apuca să-ţi pui în practică propria afacere, deoarece idei de afaceri îţi poţi găsi oricînd. Contează mult dacă eşti dispus să faci sacrificii la început ca să-ţi fie foarte bine mai târziu

BIBLIOGRAFIE

1. Asistenţa socială în contextul transformărilor din Republica Moldova. / Bulgaru, M.; Sali, N. – Chişinău: „Cu drag", 2008.
2. Legea Nr. 279 din 11.02.1999 cu privire la tineret, Publicat : 22.04.1999 în Monitorul Oficial Nr. 39-41 art Nr : 169 Data intrarii in vigoare : 22.04.1999.
3. Strategia naţională pentru tineret pe anii 2009–2013 Publicat : 07.04.2009 în Monitorul Oficial Nr. 68 art Nr : 192.
4. Strategia naţională pentru tineret 2014-2020, procomunitate.md/ro/news/view/27.
5. Strategia UE pentru tineret, http://europa.eu/legislation_summaries/education_training.
6. http://statbank.statistica.md/pxweb/Dialog/Saveshow.asp.

MANAGEMENTUL COMPORTAMENTULUI ANGAJAȚILOR PRIN ATITUDINE BINEVOITOARE

***JOROVLEA Elvira**, lect. univ., ASEM*

In this paper it was analyzed determinant aspects of analysis of employee behavior by courtesy. There have been delineated aspects of organizational power and highlight factors influencing on organizational power. Also, it was organized a study realized on 511 respondents and analyzed respondents' answers.

Cuvinte-cheie: comportament, capital uman, organizație, putere, atitudine, bunăvoință.

Capitalul uman este una dintre resursele de bază, valorificarea căreia poate oferi întreprinderilor din Republica Moldova avantaj în realizarea obiectivului lor primar – supraviețuirea. Contrar acestei opinii, companiile rămân a fi neatractive din motive ce țin anume de neglijarea acestor rezerve: abilităţile, calificările şi experienţa muncitorilor, de cele mai dese ori, nu corespund cu cerințele angajatorilor, patronii nu beneficiază de randamentul scontat al resurselor umane, este redusă adaptabilitatea salariaților, mai ales a celor tineri, la condiţiile companiei etc., toate acestea determinând productivitatea joasă a muncii și salarizarea modestă, necompetitivă [4, p.7]. Astfel, devine stringentă necesitatea de a pune în valoare factorul uman, acționând asupra angajaților şi a comportamentului lor, iar relaţia om-organizaţie şi problemele distincte ale omului organizaţional şi ale comportamentului lui să devină obiectul cercetării specialiştilor în management etc.

În această ordine de idei, domeniul comportamentului organizațional pune la dispoziția cadrelor de conducere ale organizațiilor concepte de explicare a cauzelor diferitor comportamente, cu scopul dezvoltării unei strategii adecvate de control; oferă tehnici care facilitează controlul comportamentului angajaților șiservesc drept instrumente de obținere a eficienței; determină instrumentarul metodologic de identificare a manifestării diferitor atitudini și comportamente în situații specifice, ca de exemplu, a celor de stres, de conflict, de motivare/nemotivare/demotivare, fluctuații de personal etc.

Una din variabilele de evaluare și influență a CO o constituie puterea în organizații (PO), ce ţine de „capacitatea unui angajat sau a unui grup de angajați, care, prin comportamentul propriu, pot acţiona asupra comportamentului altora şi pot afecta funcţionarea şi rezultatele unei organizaţii, influenţând luarea unei decizii, utilizarea unor mijloace sau îndeplinirea unor sarcini" [1, p.327].

Considerăm că una dintre cele mai reușite aspecte ale puterii, anume în vedera modelării comportamentului angajaților, o constituie bunăvoința. Conform „DEX-lui", bunăvoință înseamnă „purtare sau atitudine binevoitoare față de cineva" [2, p.119]. Răspunsul la o atitudine binevoitoare îl constituie respectul, iar respectul, la rândul său, ține de fundamentul informal al puterii, inclusiv, al puterii în organizații. Deci, atunci când managerul ia atitudine binevoitoare demonstrată prin comportament respectuos față de subalternii săi, aceștia îi răspund în aceeași manieră, ceea ce conduce la formarea unei relații de încredere dintre manager și subalterni.

PO este influențată de relațiile sociale la nivel de organizație, relații care au fundament formal sau relațiile de serviciu și fundament informal sau relațiile personale (Fig.1).

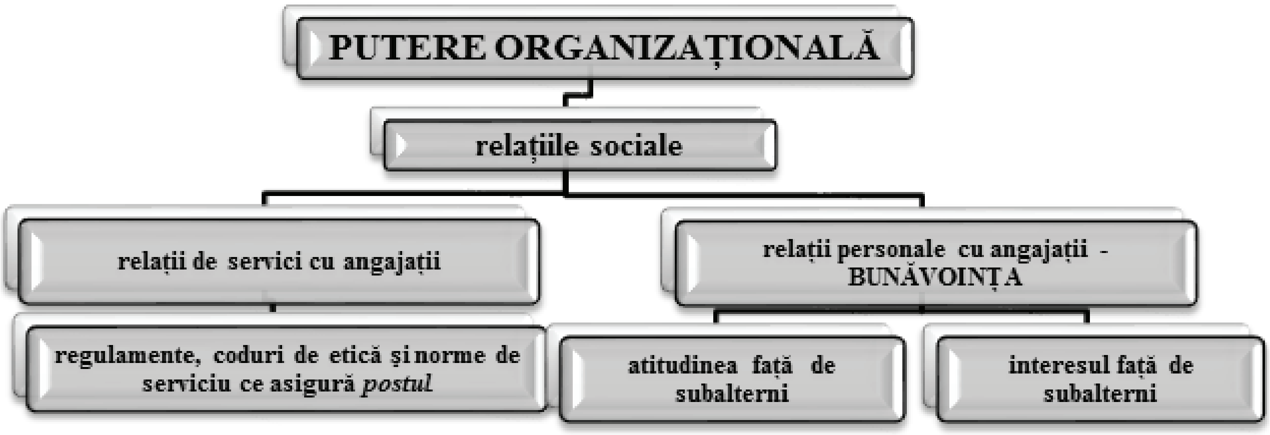


Figura 1. Exercitarea „puterii organizaționale" prin relațiile sociale
Sursa: elaborată de autor

Relaţiile de serviciu sunt limitate de regulamente, de coduri de etică şi norme de serviciu ce asigură un post în organizație, pe când relațiile personale cu angajații țin de prestigiul, cunoștințele, leadershipul și personalitatea fiecărui individ aparte, adică puterea informală survine din respectul şi admiraţia colegilor (Fig.1).

Relaţia personală este cea care exprimă bunăvoinţa propriu-zisă și se compune din lucruri mărunte pe care managerii eficienţi le fac ca de la om la om, lucruri care ar putea fi considerate drept politeţe şi respect. La rândul său, relația personală are doua aspecte: unul fiind atitudinea față de oameni și se referă la etică, ceea ce înseamnă a avea un comportament respectuos față de angajați, și al doilea fiind exprimat prin interesul față de oameni,exprimat printr-o scurtă discuţie cu angajatul: fie despre sport, fie referitor la familia acestuia, fie o discuție în treacăt sau la o ceașcă de cafea etc. În acest caz, nu lungimea discuţiei, tipul întrebării sau orice altă acţiune este importantă, ci faptul că managerul cunoaşte unele secvenţe personale ale angajatului şi îşi face timp să-şi amintească şi să discute despre acestea. Prin bunăvoinţă, managerii manifestă un comportament amabil, politicos, atent la cei din jur, inclusiv, în activitățile manageriale.

Bunăvoința se face deosebit de utilă atunci când este nevoie de introdus o oarecare schimbare în organizație, implementarea căreia obligă angajații să-și schimbe comportamentul: faptul că managerul anunță despre schimbare cu un ton binevitor, și nu ordonator, le insuflă angajaților încredere că totul ce le spune managerul este necesar şi va conduce la bine. Drept rezultat, angajații preiau comportamente ce îi va conduce la realizarea obiectivelor propuse.

Aşadar, susținem cu certitudine că orice modificare de comportament devine mai ușor realizabilă dacă va fi „impusă" într-o manieră binevoitoare.

În acest context ne-am propus să efectuăm un sondaj de opinie cu scopul de aanaliza opiniilor respondenților cu privire la influența acestei variabile asupra comportamentului lor și la măsura în care sunt implementate acțiunii de modelare a comportamentului organizațional axate pe relațiile personale dintre manageri și subalterni.

Metodologia de cercetare: metoda de studiu a fost sondajul, iar instrumentul de colectare a datelor l-a constituit chestionarul.

Mărimea eșantionului: la sondaj au participat 511 de respondenți, inclusiv 102 de manageri și 409 de angajați, din 10 întreprinderi, eșantionul fiind reprezentativ în funcție de numărul de angajați, tipul de proprietate și tipul de activitate. Selecția organizațiilor cercetate a fost făcută în mod aleatoriu, în funcție de receptivitatea la demararea cercetării.

Argumentarea selecției organizațiilor participante la sondajdescinde din faptul că din perspectiva comportamentului organizațional, organizațiile sunt invenții/structuri sociale destinate realizării unor scopuri comune prin efort comun. Când spunem invenții sociale, ne referim la faptul că ele au drept caracteristică esențială prezența coordonată a oamenilor și nu neapărat a lucrurilor. În așa fel, un argument în folosul alegerii organizațiilor pentru sondaj este că domeniul comportamentului organizațional este înțelegerea oamenilor și conducerea lor pentru a munci eficace.

Unul din factorii de influență asupra comportamentului îl constituie puterea organizațională. La acest capitol, decizia noastră a fost în folosul unui aspect ce vizează calitatea relației manager-subaltern, mai pițin utilizat de managerii organizațiilor și anume, bunăvoința.

Analiza rezultatelor în ceea ce privește puterea de influență a unei atitudini binevoitoare asupra modelării comportamentului angajaților relevă că, în total pe organizații, această variabilă deține ponderea de 9% subalterni și de 0% manageri.

În așa fel, observăm care este problema ce ține de variabila „bunăvoință" în organizații: 93% de manageri au apreciat variabila „bunăvoința" cu „dezacord" și „dezacord total", respectiv 7% au preferat să se abțină.

Dorim să credem că cifrele obținute din sondajul subalternilor relevă faptul că aceștia iau drept bunăvoință a managerilor alte acțiuni ale acestora sau, ce este mai mult probabil, managerii înșiși nu realizează faptul că au atitudine binevoitoare față de subalternii lor.

Însă, conform situației create, concluzia se reduce la faptul că managerii desconsideră variabila „bunăvoință" drept factor de coordonare a comportamentului angajaților, care, de fapt trebuie să devină un factor pe care se bazează relațiile lor cu subalternii în organizații.

În cercetarea noastră conform rezultatelor obținute și încalitate de soluție pentru modelare a comportamentului angajaților, în general, propunem o programă a cărei obiective țintesc, de rând cu alte măsuri, modelarea comportamentului angajaților și care poate fi de real folos pentru activitatea eficientă a managerilor organizațiilor, în plus, ar crește substanțial prestigiul organizațiilor.

În acest context, este oportun să relevăm faptul că nu sunt acțiuni, măsuri special elaborate pentru modelarea nemijlocită a comportamentului. Procesul de modelare a comportamentului se bazează pe diferite măsuri cunoscute, obișnuite ale managementului, de exemplu, pe formele de motivare, pe procesul de comunicare etc., dar obiectivele cărora țintesc și modelarea comportamentului.

Programa propusă de noi se bazează pe tehnici și programe speciale selectate în funcție de specificul carențelor depistate în urma evaluării aspectului comportamentului în organizațiile supuse sondajului.

În ceea ce privește managementul comportamentului angajaților în baza factorului atitudine binevoitoare, programa include „Exerciții de antrenare a bunăvoinței",îndeplinirea și respectarea cărora, în timp și spațiu, poate conduce la finalități dezirabile pentru manageri.

Așadar, managerii trebuie să învețe și să aplice următoarele tactici :

– a se adresa subalternilor cu „Spuneți-mi, vă rog,...", „Vă mulțumesc pentru..." sau, în fiecare dimineață și seara, a saluta subalternii, dorindu-le ceva de genul: „Buna dimineața și o zi bună în continuare!", „Seară bună și să aveți grijă la drum" ;

– atunci când un subaltern va intra în biroul managerului, acesta îl va trata ca pe un oaspete, chiar dacă subalternul a fost chemat din cauza vreunei încălcări;

– a evita comentariile ironice la adresa subalternului sau ținerea predicilor cu orice ocazie;

– a nu reține subalternul, vorbind la telefon sau studiind niște acte;

– a evita să întârzie la ședințe sau să plece mai devreme de finalul acestora, să întrețină în timpul ședințelor convorbiri telefonice sau cu cineva de alături;

– în caz de întârziere la ședințe sau dacă va fi nevoit să plece mai devreme, managerul va numi pe cineva responsabil în locul său, își va cere scuze și va da o scurtă explicație etc.

Acestea și multe alte acțiuni ale managerului însoțite de o figură zâmbitoare și un ton politicos vor avea efecte pozitive pentru activitatea lui, iar subalternii sensibilizați de atitudinea managerului vor evita să comită vreo încălcare de oricare natură.

Pentru a aprecia calitatea și eficiența acțiunilor implemenate de manageri în vederea modelării comportamentului subalternilor, peste o anumită perioadă (de exemplu, o dată la 2 ani), organizațiile pot

elabora un chestionar care va conține itemi ce se referă la principalele variabile în raport cu carențele depistate.

Drept model de apreciere, noi propunem 2 chestionare, unul pentru manageri și altul pentru subalterni elaborate în baza Scalei cu observaţii comportamentale [3, p.82].

Rezultatele din chestionare vor fi analizate în raport cu rezultatele sondajului care anticipează implementarea acțiunilor de modelare a comportamentului organizațional. Conform chestionarelor, în cazul în care se obțin rezultate sub nivelul satisfăcător (1-5), organizațiile trebuie să identifice o modalitate nouă de îmbunătățire a acestei variabile. Cu cât carențele cu privire la comportament sunt mai multe, cu atât mai des (de exemplu o dată pe an) vor fi aplicate chestionarele, pentru a le depista și a găsi căi de lichidare a lor. Ulterior, chestionarele vor fi aplicate mai rar, în funcție de rezultatele obținute.

Acționând asupra variabilei, se va obține comportamentul dorit, cel productiv, care va deveni o tradiție a organizației și va exprima cultura şi imaginea acesteia.

BIBLIOGRAFIE

1. AUBERT, N. Pouvoir et jeux de pouvoir. În: N. Aubert et al. Management-aspects humains et organisationelles, Éditions P.U.F.Paris,1991.

2. DEX, Ed. Univers enciclopedic, București, 1998, ed. A II-a.

3. NOVAC, C.Evaluarea Performanţei Angajaţilor. Note de curs, 2006 Pe: (http://fantrans.ro/angajatori/Evaluarea%20Performantelor%20Resurselor%20Umane.pdf).

4. Strategia naţională de dezvoltare: 7 soluţii pentru creşterea economică şi reducerea sărăciei. Strategie aprobată prin Legea nr. 166 din 11 iulie 2012. Pe:http://particip. gov.md/ public/files /Moldova_2020_ROM. pdf.

MANAGEMENTUL UNEI CARIERE DE SUCCES- PREMISĂ A DEZVOLTĂRII CAPITALULUI UMAN

***MALDUR Inga**, drd.,*
Universitatea de Stat din Moldova

Career management is an organized effort, planned formalized and balancing the interests of individual professional human resource needs of the organization. Career development is a long-term process, which covers the entire career of an individual, which includes programs and activities necessary to fulfill individual career plan, which aims to ensure the implementation of the design and implementation of policies and strategies in the socio-professional environment, which is a prerequisite for human capital development.

Cuvinte-cheie: carieră, managementul carierei, evoluţie în carieră, dezvoltare profesională, capital uman.

Actualmente, tot mai multe organizaţii acordă o mare atenţie resurselor umane. Dezvoltarea carierei profesionale a propriilor angajaţi joacă un rol major în vederea realizării obiectivelor prin elaborarea şi implementarea diferitelor strategii şi planuri de dezvoltare a carierei profesionale, ceea ce conduce la apariţia conceptului de management al carierei.

Managementul carierei reprezintă un efort organizat, formalizat şi planificat de echilibrare a intereselor profesionale individuale cu nevoile de resurse umane ale organizaţiei. Dezvoltarea carierei reprezintă un proces pe termen lung, care acoperă întreaga carieră a unui individ şi care cuprinde programele şi activităţile necesare îndeplinirii planului carierei individuale, care asigură realizarea scopurilor în vederea procesului de proiectare şi implementare a politicilor şi strategiilor în cadrul mediului socio - profesional, ceea ce constituie o premisă a dezvoltării capitalului uman.

Managementul carierei reprezintă procesul de proiectare şi implementare a politicilor, strategiilor şi

planurilor care să permită organizaţiei să-şi satisfacă necesităţile de resurse umane, iar angajaţilor să le permită realizarea scopurilor carierei lor.

În opinia lui M. Armstrong, managementul carierei planifică şi modelează progresul indivizilor în cadrul unei organizaţii în cncordanţă cu evaluările nevoilor organizatorice, precum şi cu performanţele, potenţialul şi preferinţele individuale ale membrilor acesteia [1, p. 273].

Managementul carierei profesionale reprezintă o activitate importantă pentru realizarea performaţei, fapt pentru care este necesară conceperea unui model faţă de care angajaţii să-şi poată raporta aşteptările şi să-şi direcţioneze eforturile, dacă se doreşte ca organizaţia să poată face faţă tuturor presiunilor la care este supusă, atît din interior cît şi din exteriorul acesteia. Managementul carierei implică multiple interdependenţe funcţionale ale planificării carierei individuale, planificării carierei organizaţionale şi dezvoltării carierei. Managementul carierei se află într-o interdependenţă cu alte activităţi din domeniul resurselor umane. În acest sens, planificarea carierei este considerată parte integrantă a planificării resurselor umane, iar evaluarea performanţelor constituie una din cerinţele de bază ale dezvoltării carierei individuale.

În literatura de specialitate sunt enumerate principalele obiective ale managementului carierei:

1. Promovarea unei politici de dezvoltare corespunzătoare a carierei în concordanţă cu natura activităţii desfăşurate, precum şi cu nevoile şi posibilităţile individuale şi organizaţionale;

2. Integrarea nevoilor şi aspiraţiilor individuale în nevoile şi obiectivele organizaţionale;

3. Satisfacerea nevoilor organizaţionale de dezvoltare şi amplificare a imaginii pozitive sau favorabile a organizaţiei prin recunoaşterea nevoilor de pregătire şi dezvoltare a capitalului uman;

4. Identificarea şi menţinerea celor mai buni angajaţi sau a celor cu perspective profesionale certe prin satisfacerea nevoilor lor profesionale şi a aspiraţiilor personale pe termen scurt şi lung;

5. elaborarea unor planuri de carieră sau introducerea unor scheme de promovare speciale pentru angajaţii competenţi pentru care nu sunt disponibile posturi corespunzătoare;

6. Îndrumarea şi suţinerea angajaţilor competitivi pentru atingerea obiectivelor personale în concordanţă cu potenţialul, nevoile şi aspiaraţiile acestora, precum şi cu contribuţia lor în cadrul organizaţiei;

7. Sprijinirea angajaţilor în identificarea calificărilor şi calităţilor necesare atît pentru posturile curente, cît şi pentru cele viitoare;

8. Asigurarea pregătirii şi dezvoltării necesare angajaţilor pentru a le permite să facă faţă oricărui nivel de responsabilitate, cu condiţia ca aceştia să aibă potenţialul sau capacitatea să-l atingă;

9. Dezvoltarea unor noi căi de carieră pentru orientarea indivizilor în cît mai multe direcţii;

10. Revitalizarea angajaţilor care manifestă o anumită stagnare sau plafonare a carierei lor;

11. Obţinerea atît pentru organizaţie, cît şi pentru angajaţii acesteia a unor avantaje reciproce [3, p. 326].

În figura 1 este prezentat un model al managementului carierei elaborat de L.A. Klatt [3, p. 325].

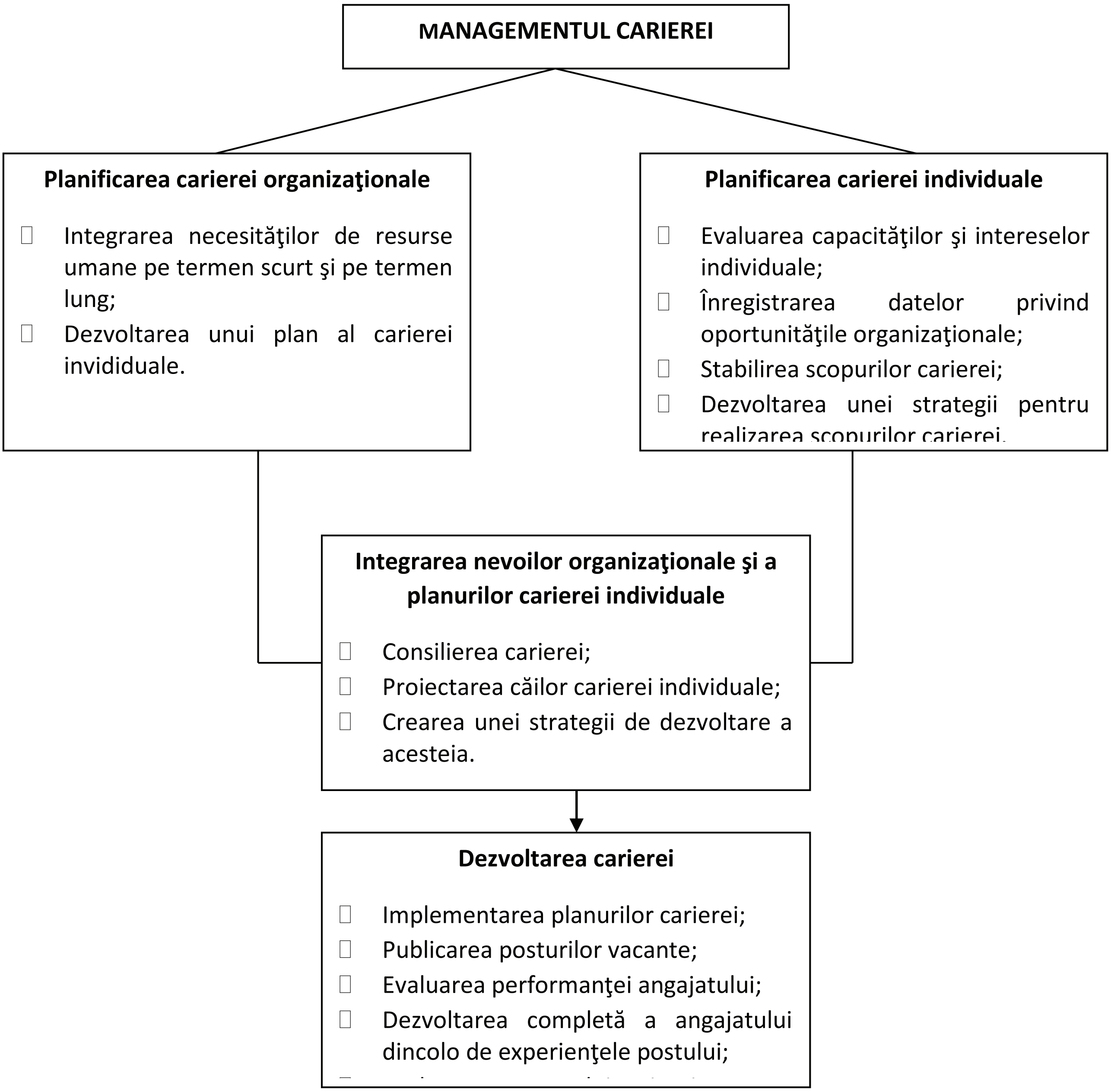


Figura 1. Modelul managementului carierei [3, p. 325]

În vederea realizării a unei cariere de succes, orice organizaţie trebuie să-şi elaboreze anumite politici în scopul dezvoltării capitalului uman. În acest sens, politicile managementului carierei trebuie orientate spre următoarele domenii:

a) Promovarea angajaţilor din interiorul organizaţiei sau recrutarea sistematică a acestora din exterior. Organizaţia poate avea o politică de încurajare privind transferarea propriilor angajaţi în exterior, dacă există pericolul stagnării acestora sau poate dezvolta o politică de recrutare din exterior a managerilor, dacă conform cererii şi ofertei, se anticipează un deficit în viitor;

b) Investiţiile în carieră, prin care organizaţiile se referă la orizonturile de timp privind investiţiile în carieră care pot fi pe termen scurt şi pe termen lung;

c) Dezvoltarea profesională este caracterizată prin măsura în care organizaţia îşi dezvoltă specialişti cît mai buni sau un număr corespunzător de generalişti, persoane capabile să practice un management general [2, p.234].

Prin urmare, politicile privind managementul carierei depind de tipul organizaţiei, de atitudinea managerilor superiori faţă de activitatea în cauză, precum şi de competenţele specialiştilor în măsură să definească şi să planifice carierele individuale ale angajaţilor organizaţiei.

Atingerea scopurilor privind cariera profesională trebuie să se dezvolte conform unui plan stabilit din timp în care să fie prevăzute toate aspiraţiile şi oportunităţile individuale şi organizaţionale. Procesul planificării carierei profesionale utilizează toate informaţiile oferite de evaluarea necesităţilor organizaţiei, de evaluarea performanţelor şi a potenţialului uman şi de planurile de succesiune managerială, după care sunt transpuse în programe individuale de dezvoltare a carierei şi consiliere în carieră şi pentru instruirea şi îndrumarea managerială. Planificararea carierei poate fi tratată la nivel organizaţional şi la nivel individual, însă, atît organizaţia cît şi individul trebuei să acţioneze în interes comun. În tabelul 1 sunt prezentate laturile planificării carierei organizaţionale şi a celei individuale [3, p.337].

Tabelul 1

Laturile planificării carierei

Planificarea carierei organizaţionale	Planificarea carierei individuale
Dezvoltarea nevoilor resurselor umane;	Identificarea potenţialului calificărilor şi intereselor individului;
Îmbunătățirea calităţii resurselor umane în vederea sporirii productivităţii;	Identificarea scopurilor vieţii sale şi a scopurilor carierei;
Definirea căilor carierei;	Dezvoltarea unui plan scris pentru îndeplinirea scopurilor individuale;
Evaluarea potenţialului individual al postului;	Cercetarea sau căutarea şi obţinerea celui mai bun început de carieră;
Armonizarea nevoilor organizaţionale şi nevoilor carierei;	Comunicarea managerului sau şefului direct a planului carierei individuale;
Cosilierea carierei pentru calitatea vieţii şi muncii;	Solicitarea consilierii carierei;
Auditul şi controlul sistemului de planificare şi dezvoltare a carierei;	Solicitarea ajutorului mentorului sau sponsorului;
Promovarea propriei imagini sau recunoaşterea propriilor calităţi.	Evaluarea oportunităţilor interne şi externe;
	Solicitarea ajutorului mentorului sau sponsorului;
	Promovarea propriei imagini sau recunoaşterea propriilor calităţi.

Managementul unei cariere de succes constituie o premisă importantă în vederea dezvoltării capitalului uman. În felul acesta sunt atraşi şi reţinuţi angajaţii performanţi, se realizează fidelitatea angajaţilor, se reduc costurile legate de fluctuaţia de personal şi cresc performanţele angajaţilor. Printre avantajele angajaţilor se enumeră: acumularea de cunoştinţe, experienţă şi creşterea încrederii în sine, se capătă autoritate şi experienţă profesională, în felul acesta sporind motivaţia personală, dezvoltîndu-şi potenţialul în vederea promovării în ierarhia organizaţiei.

Alegerea carierei individuale este influenţată de mai mulţi factori:

1. Autoidentitatea – permite să se determine modul în care ne înţelegem pe noi înşine şi imaginea noastră despre sine;

2. Interesele – oamenii tind să aleagă acele cariere pe care le percep sau le înţeleg ca fiind cele mai potrivite intereselor lor sau sistemului propriu de valori;

3. Personalitatea – reprezintă un factor determinant în alegerea carierei. Acesta este determinat de nevoile indivizilor de afiliere, de succes sau de realizare, de autoritate sau de putere care influenţează orientarea în carieră a acestora;

4. Mediul social – acest factor caracterizează unele aspecte legate de evoluţia tehnicii şi a tehnologiilor, educaţia sau nivelul de pregătire profesională, nivelul ocupaţional, situaţia socială şi economică a părinţilor etc [2, p. 239].

Din perspectiva individului, dezvoltarea carierei trebuie privită în contextul vieţii şi carierei, dezvoltării

de ansamblu a acestuia şi nu numai în calitatea sa de angajat. În dorinţa de a controla cît mai reuşit, atît viaţa profesională cît şi cea familială, orice individ îşi dezvoltă o strategie proprie a carierei prin care îşi autoevaluează posibilităţile şi valorile.

Există strategii de carieră care-i pot ajuta pe oameni să anticipeze problemele, cum ar fi:

– cunoaşte-te pe tine însuţi. Individul trebuie să cunoască care este identitatea ocupaţională, care sunt punctele forte şi slabe şi ce contribuţie poate aduce la dezvoltarea organizaţiei;

– cunoaşte-ţi mediul profesional. Cunoscînd care este evoluţia mediului de afaceri al organizaţiei în care activează, individul poate să anticipeze ocaziile şi să evite problemele acesteia. Aceasta deoarece mediul profesional este permanent în schimbare şi de aceea trebuie monitorizat. Cunoaşterea acestor realităţi îi permite individului să elaboreze unele strategii care, aducîndu-le la cunoştinţa managerilor superiori ai organizaţiei, l-ar putea propulsa pe o poziţie ierarhic superioară;

– îngrijeşte-ţi reputaţia profesională. În acest sens, individul trebuie să ofere posibilitatea şi celorlalţi să afle despre realizările şi abilităţile care îl individualizează;

– rămîi mobil şi mereu în evoluţie. Este necesar ca individul să-şi dezvolte abilităţile şi cunoştinţele căutate nu numai în organizaţia care activează dar şi în altele. Menţinerea abilităţilor curente şi dezvoltarea unor noi trebuie să fie un obiectiv constant;

– fii atît generalist cît şi specialist. Pentru aceasta este necesar ca individul să facă investiţii în dezvoltarea unei competenţe solide şi bine definite într-un anumit domeniu pentru a fi considerat expert. În afară de aceasta se impune dezvoltarea unor competenţe într-o arie mai extinsă pentru a căpăta flexibilitate. Suma abilităţilor, capacităţilor şi cunoştinţelor ocupaţionale reprezintă portofoliu de abilităţi ale carierei;

– documentează reuşitele proprii. Aceasta se caracterizează prin unii indicatori ai competenţei profesionale ale angajatului, cum ar fi: sporirea volumului de vînzări, volumul economiilor aduse organizaţiei etc;

– pregăteşte întotdeauna un plan de rezervă şi fii gata să acţionezi. Pentru individ aceasta este necesar în cazul cînd organizaţia în care activează e pe cale de fuzionare, iar postul ocupat constituie un duplicat în cealaltă organizaţie acesta fiind declarat un surplus. Planul de rezervă ar trebui să dezvolte noi abilităţi profesionale în funcţie de evoluţia mediului profesional;

– menţine-te în formă financiară şi psihică. Carierele în vremuri mai puţin bune devin stresante şi cuprind perioade de venituri reduse. De aceea, individul trebuie să aibă un program individual de depășire a acestor situaţii într-o perioadă de timp cît mai scurtă [2, p. 243].

– În concluzie, putem afirma că crearea unei cariere de succes joacă un rol foarte important în dezvoltarea capitalului uman. Individului îi revine responsabilitatea, organizaţia avînd menirea de facilitator, iar eforturile organizaţionale ajutînd membrii să-şi dirijeze carierele, ceea ce contribuie la succesul organizaţiei însăşi.

BIBLIOGRAFIE

1. Armstrong, Michael. Managementul resurselor umane, manual practic, Editura CODECS, Bucureşti, 2003.
2. Bârcă, Alic. Managementul resurselor umane, Editura A.S.E.M, Chişinău, 2005.
3. Mathis, Robert; Jackson, I. Personnel/Human Resource Management , West Publishing Company, 1988.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫНУЖДЕННЫХ ПЕРЕСЕЛЕНЦЕВ

МЕЛЬНИК Марина*, канд. экон. наук, доцент,*
Восточноукраинский Национальный Университет имени Владимира Даля

Disclosed some aspects of the implementation of the labor potential problems of internally displaced persons. Identified obstacles to the full realization of the labor potential. Makes recommendations to stimulate employment of immigrants .

Ключевые слова: трудовой потенциал, внутренне перемещённые лица, вынужденные переселенцы, проблемы, адаптация, реализация.

Мировой опыт свидетельствует, что эффективное развитие и использование трудового потенциала населения является определяющим условием успешной реализации стратегии социально-экономического развития современного государства. По данным Всемирного банка, который исследовал 192 страны, только 16% экономического роста в странах с переходной экономикой обусловлены производственным потенциалом, 20% – природными ресурсами, а остальные 64% связаны с человеческим и социальным капиталом [11]. В связи с этим, можно сделать вывод, что «новые возможности развития раскрываются перед теми странами, чьё общественное благоустройство способно обеспечить реализацию трудового, творческого потенциала своих граждан и максимально удовлетворить их потребности» [1].

В научной литературе последних лет заметно возрос интерес к проблемам эффективного использования трудового потенциала. Эти проблемы стали предметом исследования украинских учёных А. Амоши; С. Бандура; Д. Богини; Е. Гришновой; А. Колота; Э. Либановой; Л. Лисогор; С. Пасеки; М. Семикиной; Л. Шаульской; Т. Билорус и др. Невзирая на весомость полученных научных результатов, учёные придерживаются точки зрения, что проблемы трудового потенциала все еще до конца не исследованы. Сложность проблематики обусловлена нестабильностью социально-трудовых отношений, системным кризисом во всех сферах жизни страны, воздействием глобализации и других внешних факторов. В современных условиях к числу таких факторов нужно отнести затяжной конфликт на юго-востоке страны, который привел к росту количества вынужденных переселенцев из Крыма, Донецкой и Луганской областей Украины.

Статья ставит целью проанализировать проблемы реализации трудового потенциала внутренне перемещённых лиц (вынужденных переселенцев) в Украине.

Отметим, что толкование категории «трудовой потенциал» до сих пор является дискуссионным. Несмотря на то, что в литературе существуют разные подходы, общим для многих авторов является акцентирование внимания на качественных характеристиках трудового потенциала – состоянии здоровья, физической и психологической способности к труду, наличии образования, квалификации, опыта, нравственности, профессионализма, трудовой, творческой активности, мобильности и т.д. Многими авторами (О. Гришновой, М. Семикиной, Л. Шаульской [2; 9; 12]) трудовой потенциал рассматривается многоаспектно, на разных экономических уровнях. Авторы различают трудовой потенциал отдельного работника, трудовой потенциал предприятия, трудовой потенциал региона, страны в целом с присущими количественно- качественными характеристиками. Безусловно, такой комплексный подход обогащает теоретические представления о трудовом потенциале на современном этапе развития науки, позволяет системно оценивать составляющие трудового потенциала [7].

Развивая существующие подходы авторов к определению понятия «трудовой потенциал» [2; 3; 9; 12], предлагаем трактовать трудовой потенциал работника – как совокупность физических, психических, нравственных, образовательных, мотивационных возможностей личности и ее способностей к труду, которые формируются, развиваются на протяжении всей жизни, реализуются в процессе трудовой деятельности, находясь под воздействием субъективных и объективных факторов, определяющих результативность трудовых усилий и степень трудовой активности работника. Именно благодаря развитию и реализации своего трудового потенциала каждый взрослый трудоспособный человек ощущает себя полноценным членом общества [3].

Существующий ныне трудовой потенциал Украины по своим качественным параметрам не отвечает стратегическим задачам экономического и социального развития. Трудовой потенциал сокращает-

ся количественно, ухудшается по своим качественным характеристикам. Эти тенденции объясняются совокупностью причин – острым демографическим кризисом, отсутствием действенных структурных реформ в экономике, неэффективной социально-экономической политикой. Как результат, наблюдается низкая рождаемость, преждевременная смертность, высокий уровень заболеваемости, ограниченный доступ большинства слоев населения к качественным медицинским услугам, качественному образованию, неэффективная занятость, низкие социальные стандарты. В результате несбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда имеет место вынужденная трудовая миграция за границу, отток за границу наиболее активной и образованной молодежи.

Кроме того, сегодняшние реалии выявили неготовность общества к решению новых проблем. Прежде всего, это касается несовершенства социально-экономических механизмов реализации трудового потенциала вынужденных переселенцев в условиях военного конфликта на востоке Украины. Острота проблемы диктует необходимость научного исследования глубины проблем реализации трудового потенциала вынужденных переселенцев и поиска путей их решения.

Украинское общество сегодня оказалось не готовым к ситуации с появлением большого количества вынужденных переселенцев внутри страны и неспособным координировать действия по обеспечению условий реализации их трудового потенциала. Эффективность государственной политики в решении проблем вынужденных переселенцев является недостаточной. Некоторые достижения законодательного и нормативно-правового обеспечения внутренне перемещённых лиц не дают ожидаемых результатов из-за низкого уровня качества государственного и регионального управления, несоответствия законодательных и правовых норм и возможностей их реализации.

Учитывая сложившуюся ситуацию, считаем необходимым разработать чёткую программу мер по эффективному использованию и развитию трудового потенциала вынужденных переселенцев.

Согласно документам ООН по вопросу о перемещении лиц внутри страны, лица, перемещённые внутри страны, определяются как «люди или группы людей, которые были вынуждены спасаться бегством или покинуть свои дома или места проживания, из-за или чтобы избежать последствий вооружённого конфликта, ситуации общего насилия, нарушений прав человека или стихийных бедствий/техногенных катастроф, и которые не пересекли международно-признанную государственную границу страны» [5].

В международном праве термин «вынужденные переселенцы» – это категория вынужденной миграции, используемая наряду с понятием «беженцы» и «перемещённые лица». Как правило, при вынужденной миграции происходит ухудшение всех основных показателей качества жизни: материального благосостояния, жилищно-бытовых условий, социального статуса.

В Украине основными причинами такого перемещения стали аннексия Крыма, эскалация военного конфликта в Луганской и Донецкой областях, опасность для жизни и здоровья населения, жертвы среди гражданского населения, разрушение домов.

По данным Управления по координации гуманитарных вопросов ООН и Министерства социальной политики Украины, по состоянию на 23 февраля 2015 г., количество внутренне перемещенных лиц из Донбасса и Крыма составило 1 042 100 человек.

Больше всего переселенцев сконцентрировано в Донецкой, Харьковской, Луганской областях, г. Киеве, Запорожской и Днепропетровской областях. По данным ООН, в первых трёх регионах размещено 60,8% переселенцев, а в остальных трёх – 21,2%, т.е. шесть регионов приняли 82% всех вынужденных переселенцев[4].

Вынужденные переселенцы сталкиваются с целым комплексом проблем:
– проблемы с жильём (размещением);
– проблемы с трудоустройством;
– проблемы с медицинским обслуживанием;
– проблемы с предоставлением услуг дошкольного и школьного образования;
– психологические проблемы;
– недостаточная социальная защита.

Ряд неотложных вопросов по учёту и жизнеобеспечению внутренне перемещенных лиц и членов их семей в новых условиях проживания решает Закон Украины «Об обеспечении прав и свобод внутренне перемещённых лиц» от 20.10.2014 года № 1706- VII. Однако, одним законом невозможно решить всю совокупность разноплановых проблемных ситуаций в жизнеобеспечении, трудоустройстве, социальной защищенности. Для этого необходимо изменение государственной и региональной

политики в отношении переселенцев, поиск новых механизмов стимулирования занятости внутренне перемещённых лиц.

Следует отметить, что обустройство вынужденных переселенцев требует огромных материальных затрат, следовательно, в сочетании с нерешенностью проблем жизнеобеспечения значительной части украинских граждан, уже живущих на этой территории, вынужденная миграция может еще больше усугубить и без того напряженную ситуацию на рынке труда, жилья, обострить межнациональные конфликты. С другой стороны, прирост трудоспособного населения мог бы создать благоприятные возможности для улучшения демографической ситуации, что возможно только при реализации эффективной государственной политики в части подготовки на всех уровнях к приему, размещению и обустройству мигрантов.

Вынужденное переселение по своим социальным, экономическим и психологическим последствиям является для большинства взрослых людей настоящей жизненной катастрофой, особенно в случае, когда это совершает¬ся в ограниченном временном промежутке, исключающем возможность хоть в какой-то мере морально, материально, физически подготовиться к перемене места жительства. В условиях войны подавляющее большинство переселенцев оказались в ситуации сложного жизненного выбора – переселяться, трудоустраиваться и привыкать к жизни на новом месте или выезд считать временным и быть готовым вернуться.

Возникает острая необходимость быстро адаптироваться к новым условиям жизни, причем успешность такой адаптации зависит от внешних факторов, касающихся региона переселения и внутренних, характеризующих самих вынужденных переселенцев, особенности их характера, менталитета, готовность к любой работе, смене профессии, переучиванию.

К внешним факторам относим такие показатели, как плотность и демографическая структура населения региона, развитость экономики, потребность в рабочей силе; наличие свободного жилого фонда; развитость социальной и производственной инфраструктуры; ресурсный потенциал; климат и т.п.

К внутренним факторам относим пол, возраст, образование, специальность, квалификацию; семейное положение, уровень материальной обеспеченности, особенности характера.

Проблема трудоустройства и возможность реализации своего трудового потенциала является, по существу, важнейшей для успешной адаптации вынужденных переселенцев на новом месте. Лишившись в результате вынужденного переселения жилья и значительной части нажитого имущества, люди сохраняют в наличии практически единственный свой капитал – знания, умения, трудовые навыки, определенные способности к проявлению мобильности, переучиванию, коммуникациям.

Однако вопрос трудоустройства является весьма проблематичным в связи с общим экономическим кризисом в стране, соотношением цен на рынках жилья и труда, вынуждающим людей выбирать для переселения не то место, где есть работа, а то, где можно найти доступное жильё. До тех пор, пока такое несоответствие между стоимостью жилья и существующим уровнем оплаты труда будет сохраняться, ни о каком рациональном использовании трудового потенциала вынужденных переселенцев говорить не приходится.

По данным Аналитического центра «Нова Соціальна та Економічна політика» за последний квартал 2014 г. нагрузка на одну вакансию в местах переселения выросла почти вдвое (от 7,5 до 14,5 человек на место). Количество вакансий в 2014 году, по сравнению с 2013, снизилась: в Днепропетровске – на 20%, в Харькове – на 30%, в Запорожье – на 65%.

Кроме этого необходимо отметить и разные способности вынужденных переселенцев к адаптации: неодинаковая психологическая готовность к поиску работы, переквалификации, получению новой специальности. На это влияет возраст, наличие профессии, уровень образования, уровень квалификации и т.п.

Учитывая возникшие проблемы полноценной реализации трудового потенциала вынужденных переселенцев, можно выделить ряд новых механизмов стимулирования их занятости в регионах переселения. Среди основных можно обозначить следующие:

1. Предоставление работодателям, которые трудоустраивают вынужденных переселенцев, компенсации затрат на оплату их труда.

2. Возмещение работодателю расходов на переподготовку и повышение квалификации трудоустроенных вынужденных переселенцев.

3. Увеличение охвата вынужденных переселенцев профессиональным обучением, переобучением и повышением квалификации (путём перераспределения лицензионных объёмов набора слушателей для подготовки, переподготовки и повышения квалификации).

4. Расширение международного сотрудничества (внедрение совместных с международными организациями проектов, которые нацелены на развитие занятости).

5. Создание новых рабочих мест с помощью технопарков и бизнес-инкубаторов.

Таким образом, адаптация вынужденных переселенцев к новым условиям, создание возможности полноценной реализации их трудового потенциала выступает как комплексный и многоуровневый процесс, затрагивающий правовые, социально-экономические, социокультурные, социально-психологические аспекты. Системный подход к решению этих сложных задач требует от государства разработки продуманной концепции государственной миграционной политики.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Білорус, Т. Трудовий потенціал України: сучасний стан та перспективи розвитку/ Т. Білорус// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка», – 2012. – Вип.137. – с. 42-45.

2. Грішнова, О. А. Людський розвиток : Навч. Посіб. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.

3. Дроздова, Е. М. Подходы к определению и оценке трудового потенциала // Дискуссия. 2012. N 5. – с.17 – 22.

4. Лібанова, Е. М. Вимушене переселення з Донбасу: масштаби та виклики для України // Внутрішньо переміщені особи в Україні: реалії та можливості /Матеріали Міжнародної науково – практичної конференції (27 лютого 2015 р. м Київ). – Режим доступу: http://ief.org.ua /wp-content/uploads/2015/02/ Libanova2015.pdf.

5. Официальній сайт УВБК ООН: [Электронный ресурс].URL: http://unhcr.org.ua/en/.

6. Пасєка, С. Р.; Семикіна, М. В.; Федунець, А. Д. Модель оцінки соціально-трудового потенціалу регіону в контексті обгрунтування стратегії модернізації економіки на засадах інноваційного розвитку / Інноваційна модель розвитку: тенденції та перспективи економічної трансформації [Колективна монографія]: Умань, ПП Жовтий О.О., 2014 р. – С. 202– 213.

7. Пасєка, С. Р. Соціально-трудовий потенціал регіону: теорія і практика розвитку : Монографія / Пасєка, С. Р. — Черкаси : «ІнтролігаТОР», 2012. — 608 с.

8. Ратніков, Д. Г. Підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу найманих працівників в Україні в умовах глобалізації: автореф. дис. …канд.екон.наук: 08.00.07 / Ратніков, Д. Г. / Ін-т демографії та соц.дослідж. НАН України. – К., 2010, – 20 с.

9. Семикіна, М. В. Регіональні проблеми збереження та розвитку трудового потенціалу в умовах глобальної кризи / Семикіна, М. В. // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип.16(1). –с.3 –10.

10. Семикіна, М. В. Трудоресурсне забезпечення регіонів: вибір пріоритетів розвитку / Семикіна, М. В.; Пустовіт, М. В. // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Спец. вип. Праця в XXI століття: новітні тенденції, соціальний вимір, інноваційний розвиток : у 2 т. – Т.2. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 370 –379.

11. Human Development Report, 1994.-New York, Oxford: Oxford University Press, 1994.

12. Шаульська, Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України : монографія / Шаульська, Л. В. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2005. – 502 с.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

МОЛНАР Надежда*, аспирант,*
Черкасский Национальный Университет имени Богдана Хмельницкого

The author of the article considers that economic security of enterprise shows up in providing of the stable economy growing, directed on the increase of profitability of enterprise.The basic stages of forming of human capital of organization are marked in the article. The purposeful forming of human capital of organization must be underlaid policy of economic security of enterprise. A considerable human capital provides economic stability of enterprise, high yield of labour, supports high efficiency of the use of resources of organization.

Key words: humancapitaloforganization, gudvilofskilledpotentialofenterprise, gudvilofskilledpotential ofworker, economicsecurity.

В рыночных условиях хозяйствования предприятие необходимо рассматривать как открытую систему, которая функционирует в нестабильной внешней среде, характеризующейся изменяющейся динамикой. Нестабильная внешняя среда вынуждает руководство учитывать показатели неопределенности и нестабильности экономической среды при поиске путей развития предприятия. Быстрая адаптация к внешним условиям невозможна без учета внутренних факторов, обеспечивающих экономическую стабильность предприятия, на которой базируется его экономическая безопасность. Внешним угрозам можно успешно противостоять, формируя внутренние факторы экономической безопасности предприятия. Исходя их этого, изучение человеческого капитала как одного из внутренних факторов экономической безопасности предприятия является актуальной темой в условиях нестабильности макроэкономических экономических показателей.

Базовые положения и идеи теории человеческого капитала были заложены в трудах Г. Беккера и Т. Шульца, в шестидесятых годах ХХвека. Экономическая категория «человеческий капитал»начала использоваться в экономической литературе Украины в ХХIвеке. Одной из первых – в своих трудах стала исследовать человеческий капитал Гришнова, Е. А. [1, 2]. Большинство украинских авторов изучает макроэкономические аспекты категории: В. Антонюк; С. Ткач; Г. Гаман; О. Подра; А. Семыкина. «Человеческий капитал» предприятия исследуют: С. Волошина, – экономический механизм управления процессом эффективности формирования человеческого капитала, Н. Могдалева, – управление человеческим капиталом предприятия, Т. Шкода, – категориальный аппарат управления человеческим капиталом предприятия, сущность человеческого капитала предприятия, И. Журавлева – методический подход к измерению потенциала человеческого капитала предприятия, С. Дмитрук, – влияние человеческого капитала на развитие предприятия и многие другие. Из множества работ, посвященных экономической безопасности предприятия выделяется блок работ, посвященных кадровой безопасности предприятия – работы И. Журавлевой; И. Чумарина; Н. Швец; И. Швец; А. Кибанова; Н. Мехеда; Н. Маренич; А. Назаровой; Н. Подлужной; Н. Петрова; В. Кравченко, и других. Отдавая должное этим разработкам, нужно вместе с тем отметить, что особенности оценки человеческого капитала организации с целью использования при формировании ценыее капитала не были предметом широкого научного изучения и не получили отражения в украинской литературе. В стоимость активов украинских предприятий никогда не включалась стоимость человеческого капитала организации в денежном выражении и, тем более, увеличение стоимости человеческого капитала организации как результат эффективного инвестирования в персонал организации, никогда не рассматривалось как фактор экономической безопасности предприятия.

Объектом исследования является оценка стоимости человеческого капитала организации как актива. Предметом исследования – формирование человеческого капитала организации как фактор ее экономической безопасности.

В контексте достижения поставленной задачи были поставлены следующие цели:

– раскрыть понятие человеческий капитал организации;

– отследить взаимосвязь процессов формирования индивидуального человеческого капитала и человеческого капитала организации;

– отследить влияние на стоимость человеческого капитала организации количественных и качественных параметров, характеризующих человеческие ресурсы организации;

– раскрыть взаимосвязь понятий человеческий капитал организации и экономическая безопасность предприятия;

– рассмотреть процесс целенаправленного формирования человеческого капитала предприятия как фактор повышения экономической безопасности предприятия.

Для описания человеческих ресурсов предприятия используется значительное количество терминов: работники, персонал предприятия, рабочая сила, трудовой потенциал предприятия, кадровый потенциал, человеческий капитал. Нашей целью является выделение понятия «человеческий капитал организации» из множества категорий, используемых для описания персонала предприятия.

Е. А. Гришнова, дает определение человеческого капитала на личностном уровне как знания, навыки, здоровье и иные производительные характеристики человека, которые он использует в экономической деятельности; - на уровне предприятия человеческий капитал являет собой совокупную квалификацию и профессиональные компетенции всех работников предприятия, а также его достижения в деле эффективной организации труда и развития персонала [3, с.35].Емкое определение, однако, охватывающее качественные характеристики и не дающее ключей для количественной оценки человеческого капитала на обоих уровнях. С этой точки зрения большой интерес представляет методика анализа человеческого капитала, предложенная в статье С. Дмитрука [4], по которой качественные характеристики человеческого капитала: совокупность знаний персонала, профессионализм, эффективность менеджмента, здоровье работников предприятия, способность персонала к инновациям, информационное обеспечение и т.д. [4, с.357]анализируются при помощипяти числовых коэффициентов [4, с.359]. Автор методики считает, что поскольку при анализе человеческого капитала предприятия необходимо анализировать комплекс показателей, то необходимо рассматривать так же ряд показателей, характеризующих вклад предприятия вразвитие человеческого капитала [4, с. 359]. На наш вигляд, алгоритм отслеживания изменений достаточно прост: описывается первоначальное состояние человеческого капитала предприятия, затем – обсчитываются затраты предприятия на улучшение этих качественных параметров; на последнем этапе– отслеживается результат.

На наш взгляд, человеческий капитал организации представляет собой стоимость ее человеческих ресурсов (персонала организации), представленную как совокупная оценочная стоимость постоянных работников организации, скорректированная на гудвил кадрового потенциала организации. Расчет происходит в несколько этапов. На первом – определяется оценочная стоимость каждого постоянного работника предприятия, определяемая умножением годового фонда заработной платы постоянного работника предприятия на коэффициент - Гкпр (гудвил кадрового потенциала работника). На втором этапе суммируются стоимости каждого работника предприятия. На третьем – полученная сумма умножается на гудвил кадрового потенциала предприятия (Г_кпп).

$$Ч\ к\ \ орг. = \sum S \times Г\ кпп,$$

где Ч к орг. – человеческий капитал организации, ден. ед.; S – оценочная стоимость работника, ден. ед.; Г кпп – гудвил кадрового потенциала предприятия. Рассчетная величина.

Небольшие объемы статьи не позволяют нам раскрыть множество вопросов, возникающих в связи с предложенной формулой. Остановимся на основном – при расчете стоимости человеческого капитала организации учитывается только стоимость постоянных работников. Стоимость временных и сезонных – не учитывается. Более того, затраты предприятия на обучение и адаптацию временных и сезонных работников понижают стоимость человеческого капитала организации как прямо, так и косвенно – через снижение гудвил кадрового потенциала предприятия (при значительном удельном весе численности временных и сезонных работников в общей численности персонала предприятия). Гудвил кадрового потенциала предприятия – это интегрированная величина, сочетающая в себе количествен-

ные и качественные оценки.

Термин человеческий капитал организации мы используем в трактовке, наиболее близкой к трактовке капитала К.Марксом. Капитал – это деньги, приносящие дельта деньги или прибавочную стоимость [5]. Мы позаимствуем подход – деньги становятся капиталом, когда используются для получения еще больших денег - персонал предприятия становится человеческим капиталом если рассматривать его как объект инвестирования и оценивать достигнутые результаты относительно первоначальных характеристик, чтобы определить полученный прирост.

Современные управленческие модели позволяют учитывать в денежном выражении не только заработную плату каждого сотрудника, но и затраты предприятия, понесенные на его адаптацию, обучение, аттестацию и т.д. Это деньги, вложенные в человеческие ресурсы предприятия в надежде на получение еще больших денег. Эти затраты можно учитывать и через коэффициент – Гкпр – гудвил кадрового потенциала работника. Затраты на коллективное обучение, оздоровление и т.д. влияют на Гкпп – гудвил кадрового потенциала предприятия. На этот коэффициент влияют также качественные параметры персонала, например, креативность. Системы коллективной и нематериальной мотивации также изменяют Гкпп.

Сложность оценки человеческого капитала организации заключается в необходимости сочетания учета и оценки количественных и качественных параметров. Качественные параметры, прежде всего, учитываются через коэффициенты. Для их оценки придется прибегать к столь нелюбимому многими экономистами методу экспертных оценок. Количественные параметры прямо учитываются в затратах организации на персонал и здесь речь идет, прежде всего, об уровне управленческой модели, используемой на предприятии и уровне управленческой культуры руководителей. Достаточно часто программные продукты, используемые организацией в управленческом учете позволяют точно учитывать затраты на каждого работника и структурное подразделение. Однако недостаточный уровень управленческой культуры руководства предприятия приводит к тому, что они не в состоянии оценить важность оценки человеческого капитала организации и не ставят перед кадровыми и экономическими службами задачи по расчету коэффициентов (гудвил кадрового потенциала работника и гудвил кадрового потенциала предприятия). Кадровая политика предприятия, в итоге, представляет собой набор общих фраз о необходимости улучшения работы с персоналом, а затраты на обучение сводятся к инструктажам по технике безопасности. Таким образом, управление человеческими ресурсами организации не приводит к росту стоимости человеческого капитала организации, а затраты на подбор персонала и его адаптацию оборачиваются прямыми убытками. Если перед управленцами не ставятся конкретные задачи по формированию стоимости человеческого капитала организации, то, несомненно, нет возможности говорить и о прогнозируемом результате.

Ограниченные объемы статьи не позволяют нам проанализировать различные точки зрения относительно определения экономической безопасности предприятия. С нашей точки зрения, экономическая безопасность предприятия проявляется в обеспечении стабильного экономического роста, направленного на повышение прибыльности предприятия. Экономическую безопасность предприятия определяют:

– состояние защищенности всех систем предприятия (в том числе, организационно-правовых, режимно – охранных, информационных, технологических) при осуществлении хозяйственной деятельности в условиях нестабильности внешней среды;

– состояние всех ресурсов предприятия (капитала, трудовых ресурсов, информации, технологий, оборудования, предпринимательских способностей) обеспечивающих наиболее эффективное их использование;

– высокая адаптивная способность к внутренним и внешним изменениям;

– устойчивость к техногенным и экологическим катастрофам.

Совершенно очевидно, что реализация главной цели управления экономической безопасностью – обеспечение эффективного функционирования, максимально производительной работы всех систем, поддержание определенного уровня жизни персонала и качества хозяйственных процессов на предприятии должна опираться на высокий уровень кадрового потенциала организации. Таким образом,

формирование человеческого капитала предприятия – это и фактор, и одна из основных целей его экономической безопасности.

Существует большая проблема с выбором конкретного набора характеристик и показателей уровня развития человеческого капитала. Набор качественных и количественных показателей должен, на наш взгляд, определяться целями анализа, его глубиной. Они, в свою очередь, зависят от выбранной стратегии предприятия по отношению к человеческому капиталу. Основные этапы формирования человеческого капитала организации:

Выбор стратегии развития предприятия.

Разработка кадровой политики предприятия:

а) определение показателей, характеризующих исходный уровень персонала;

б) выбор направлений развития;

в) определение источников финансирования;

г) определение источников, способов и периодичности сбора информации;

д) определение механизмов взаимодействия кадровых, финансовых и экономических служб в сфере сбора и обработки информации (в т.ч. – документооборот);

е) оценка достигнутых результатов относительно первоначальных характеристик.

Целенаправленное формирование человеческого капитала организации должно лежать в основе политики экономической безопасности предприятия. Значительный человеческий капитал обеспечивает экономическую стабильность предприятия, высокую производительность труда, поддерживает высокую эффективность использования ресурсов организации.

Основные составляющие политики экономической безопасности предприятия:

а) кадровая безопасность;

б) защита интеллектуальной собственности;

в) технико-технологическая;

г) финансовая;

д) правовая;

е) экологическая;

ж) силовая.

Осуществление мероприятий в необходимом объеме обеспечит надлежащий уровень экономической безопасности предприятия.

В условиях разворачивающегося кризиса украинской экономики и фактической невозможности привлечения дополнительных ресурсов, особенно, финансовых, организации обращают пристальное внимание на более эффективное использование внутренних резервов. Внутренний потенциал организации – это, прежде всего, ее человеческие ресурсы. Вопросы эффективного управления человеческими ресурсами актуальны всегда. Однако в современных условиях, эффективность становится основой выживания организации в конкурентной борьбе. Универсальным определителем эффективности является сопоставление результата с затратами. Озабоченность окупаемостью вложений актуальна не только для фирмы, но и для отдельного ее работника. Вкладывание средств в персонал для ведущих фирм – это планируемый и управляемый процесс с прогнозируемым результатом. Можно, на наш взгляд, говорить о процессе целенаправленного формирования человеческого капитала организации при управлении ее экономической безопасностью.

Экономическая безопасность предприятия отражает системные изменения материальных и нематериальных факторов (внутренних и внешних) его существования. Рост человеческого капитала организации является, прежде всего, результатом внутренних усилий организации по повышению его кадрового потенциала. Количественные и качественные изменения, происходящие с персоналом, являются результатом реализации целенаправленной кадровой политики предприятия. При этом все произошедшие качественные изменения должны быть переведены в количественные показатели и сравнены с базовыми (первоначальными) параметрами. Следовательно, может быть отслежено количественное влияние фактора «стоимость человеческого капитала предприятия» на уровень его экономической безопасности.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Грішнова, О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2001. – 524 с.

2. Грішнова, О. А. Людський капітал – визначальний чинник конкурентоспроможностіпідприємства // Теоретичні та прикладні питання економіки. Зб. наук. праць. Випуск 2. – К., 2003. – С. 128—134.

3. Грішнова, О. А. Людський, інтелектуальний і соціальний капітал України, сутність, взаємозв'язок, оцінка, напрями розвитку/ О. А. Грішнова // Збірник наукових праць Соціально – трудові відносини: теорія та практика. – Київ. – 2014. – № 1(7). – с. 34-42.– [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www. stvua.com.

4. Дмитрук, С. М. Вплив людського капіталу на розвиток підприємства / С. М. Дмитрук // Збірник наукових праць Соціально – трудові відносини: теорія та практика. – Київ. – 2014. – № 1(7) – с. 357-362.– [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http:// www. stvua.com.

5. Маркс, К. Капитал. Т.1 [Електронный ресурс] – Режим доступа: http://npu.edu.ua/ !ebook/book/html/D/iplp_ket_Marx_kapital1.

ВОСПИТАНИЕ ОБЩЕЧЕЛОВЕЧЕСКИХ ЦЕННОСТЕЙ У СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ

ОСИПЦОВ Андрей*, канд. пед. наук, доцент,*
Мариупольский Государственный Университет

The article provides an overview of patterns and conditions of upbringing of human values in student youth as a psychological and pedagogical process, conceptual position of which is defined as objectively and permanently existing connection of pedagogical phenomena, providing their existence, functioning and progressive development.

The purpose of the study is to analyze the scientific approaches in the study of psychological and pedagogical process of upbringing of human values of youth.

On the basis of laws of structuring of the educational process of formation of the university student's personality mentioned above the principle of humanism is considered and practiced as a principle of axiological worldview of subjects of professional education, which is based on implanted beliefs, values, characteristics of infinite possibilities of a human and his ability to improve, the demand for freedom and the protection of human dignity.

Keywords: psychological and pedagogical process, education, student youth, human values, classical university.

Воспитание общечеловеческих ценностей личности студентов университета обусловлены закономерностями педагогического процесса как общественного явления, а также закономерностями формирования их личности [14, с. 92–93]. Зависимость воспитания и его закономерностей от жизнедеятельности людей, от совокупности объективных и субъективных факторов социальной среды К. Журба [10], М. Михайлов [11], А. Хуторской [7] относят к важной и конструктогенной закономерности. По их аргументированным объяснениям эта общая закономерность воспитания отражает его зависимость от способа производства материальных благ, от политической системы, социальной структуры общества, духовной культуры его членов, социальных групп [5, 12, 15].

В качестве следующей актуальной закономерности воспитания общечеловеческих ценностей следует выделить формирование особенности единства целей, содержания методов, форм и психолого-педагогических условий воспитания, синтез обучения и воспитания. Особое внимание исследова-

нию данной закономерности уделяли такие ученые: И. Бех [4–6], А. Киричук [13]., Б. Ломов [14].

Учитывая фундаментальные научные труды таких ученых, как Ш. Амонашвили [1], Б. Ананьев [2], И. Бех [5], Б. Братусь, В. Бойко, И. Зязюн [17–19], можно выделить ряд специфических закономерностей воспитания, заключающиеся в следующей актуальности формирования общечеловеческих ценностей личности студентов университетов:

– воспитание личности осуществляется только в условиях ее включения в различные формы социально-культурной деятельности (обучение, воспитание; социально-ценностное самоопределение; специальное образование, профессионально-трудовая практика; общественная деятельность и т.п.);

– воспитание личности должно базироваться на основе гуманизма, общечеловеческих ценностей, глубокого уважения к достоинству человека в сочетании с требовательностью и дисциплиной;

– в процессе воспитания необходимо системно открывать перед его субъектами обоснованную перспективу их усовершенствования, осуществлять социокультурную поддержку, помощь, сопровождение;

– процесс воспитания должен опираться на положительные черты характера его субъектов, общечеловеческие и общественные ценности, потребности, морально-этическую культуру;

– в процессе воспитания необходимо принципиально учитывать возрастные, половые и психосоматические особенности его субъекта, состояние их физического, социального, психического, духовного здоровья, предпочтения, динамику развития задатков, способностей, одаренности и таланта;

– воспитание личности должно иметь системные признаки социализации его субъекта. В связи с этим оно осуществляется в коллективе и через коллектив путем общения, сотрудничества, сотворчества, взаимопомощи, деятельности в командных, малых группах;

– воспитание должно обеспечить формирование у его субъекта общечеловеческих ценностей, морально-этической культуры, духовной рефлексии и эмпатии, на основе которых личность способна будет оптимально действовать в ситуациях риска, конфликта, морально-этического выбора, ответственности, коллективного взаимодействия, дисциплины;

– современная структура воспитания должна отдавать предпочтение интерактивным формам его организации, в условиях которых достигается эффект согласия, единства усилий, образовательно-воспитательной фасилитации, сотрудничества, социально-ценностного самоопределения и самореализации его субъекта, педагогов, педагогического сообщества, общества;

– воспитание должно включать интериоризации его целей, задач, ценностей на основе которых эффективно формируется мотивационно - потребностная сфера его субъекта в форме устойчивых убеждений, ценностных ориентаций, социально-личностных потребностей и ценностей личности, ее морально-этической и духовно-эстетической культуры;

– воспитание как процесс социализации, формирования общечеловеческих ценностей, которые идентифицируют его субъекта как личность, должно включать механизмы системного подкрепления ценностных ориентаций, социальных потребностей положительной динамикой устойчивого воспитания, воспитанности человека, развития его культуры, на основе которых возникает феномен аксиологической и социальной успешности.

Учитывая изложенные общие и специфические закономерности воспитания общечеловеческих ценностей личности студентов университетов, следует отметить ряд методологических выводов:

– анализ совокупности общих и специфических закономерностей воспитания личности, общечеловеческие ценности дают представление относительно продуктивной организации воспитательного процесса студентов университетов в ходе их профессионального образования как управляемого личностно-ориентированного подхода, охватывающего его целевой, ценностный, процедурный, инструментарно – мотивационный, корректирующий и стимуляционный аспекты;

– изложенные закономерности воспитания общечеловеческих ценностей личности студентов университетов имеют объективную характеристику, которая формируется в системе повторных и необходимых отношений и связей с реальной педагогической действительностью, что придает им свойства для развития только на основе деятельности субъектов учебно-воспитательного процесса, которые трактуются с принципиальным учетом ценностных ориентаций, социальных ценностей и потребно-

стей общества;

– деятельностная сущность закономерностей воспитания общечеловеческих ценностей личности студентов обусловливает развитие их структурных компонентов (коллективный, аксиологический, праксиологичний, мотивационно-потребностный) на уровне сознания в форме знаний и ощущений (отражение в сознании студента ценностных характеристик предметов, объектов, явлений, их связей, свойств, аксиологических взаимоотношений). Эти признаки закономерностей воспитания являются аксиологическим основанием для раскрытия его процессов каждому студенту.

Итак, установленные нами общие и специфические закономерности в воспитании общечеловеческих ценностей личности студентов университетов должны путем коллективно-логической интерпретации трансформироваться в систему аксиологических принципов теоретико-методологических положений, которые являются релевантными по отношению к социально-педагогическим и психологическим условиям формирования личности.

Изложенная научная аксиологическая аргументация относительно взаимозависимых общих и специфических закономерностей воспитания позволяет констатировать, что основным признаком их интеграции в практических условиях целостного процесса является ориентация на формирование личности студентов университетов. Сформулированное обобщение исследования приобретает статус концептуального положения, так как отражает цель воспитания личности, взаимосвязь его структурных функциональных компонентов, гносеологические подходы к формированию теоретических и методологических положений принципов воспитания общечеловеческих ценностей личности у студенческой молодежи, ее способности к социально-ценностному самоопределению.

На основе изложенных закономерностей структурирования воспитательного процесса формирования личности студента университета принцип гуманизма рассмотрен и практически реализован как принцип аксиологического мировоззрения субъектов профессионального образования, в основу которого вживлены убеждения, ценностные характеристики безграничных возможностей человека [15] и его способности к совершенствованию, требование свободы и защиты достоинства личности [4]. В связи с сущностью принципа гуманизма система воспитания общечеловеческих ценностей личности (учебные формы, формы внеаудиторных занятий, формы самовоспитания, по месту компактного проживания и т.д.) является пространством воплощения гуманистических подходов, направлений, аксиологических средств и методов формирования личности как субъекта обучения, познавательной деятельности, творческого труда и общения, в структуре которого реализуется гуманистическая идея человечества: человек всегда является целью воспитания и социальной практики, а не средством деятельности [8, с. 36]. В этой аксиологической ситуации воспитания и профессионального образования реализуется отношение к студенческой молодежи как к высшей ценности, ориентация на демократическое и разностороннее ее развитие, социально-ценностное самоопределение и самореализацию [3], утверждение блага и счастья каждого студента как критерия общественного развития страны. Гуманизм как аксиологическое явление, обладающее свойством принципа общественного развития, является отражением духовных идей, целей, ценности современного образования [11, 16, 17].

Рассмотрение теоретических и методологических положений вышеупомянутого принципа воспитания общечеловеческих ценностей личности студентов показывает, что его практическая сущность имеет гносеологической статус. Цель – реализация гуманистического воспитания личности будущего специалиста, которая требует управляемого использования принципа народности [2, 5, 7], что является отражением доминантности общечеловеческих и народных (национальных) ценностей личности.

В соответствии с сущностью, структурой, закономерностью воспитания общечеловеческих ценностей личности содержание принципа народности мы рассматривали и практически использовали как практические, методологические и аксиологические положения, которые ценностно регламентируют воспитательное воздействие народных обычаев, традиций, культуры как духовно-нравственной основы воспитания человека. Положения этого принципа обусловливают системное использование сложившихся исторически и культурологично духовно-ценностных форм деятельности и поведения, характеризующиеся признаками обычаев, обрядов, традиций, представлений, привычек в целенаправленном воспитании студенческой молодежи, формировании ее национальной идентичности и менталь-

ности [1, 6, 7]. Содержание вышеупомянутого принципа регламентирует системное использование во всех формах профессионального образования студенческой молодежи методов, ситуаций, технологий, обеспечивающих оптимизацию ее вхождения, социальную интеграцию в современные общественные отношения государства, реализацию производительной взаимосвязи и духовно-исторической преемственности поколений, передачу научного, экономического, социального, духовного, морально-этического, правового опыта.

Итак, содержание данного принципа воспитания личности, общечеловеческих ценностей мы рассматриваем и практически реализуем как отрасль гуманитаризованного профессионального образования, приобретающего признаки методологии социально-культурного развития, трансляции в профессиональной подготовке социального опыта, организации в целом социально-культурной практики личности [2, 6, 7, 3].

Следующим принципом воспитания общечеловеческих ценностей личности в студенческой молодежи, по убеждениям И. Беха [4-8]; М. Боритко [9]; В. Григоренко [2, 3]; В. Сухомлинского; J. Bortl; R. Bortl; H. Watter; нужно считать принцип природного соответствия, теоретические, методологические и аксиологические положения которого регламентируют духовно-ценностные и морально-этические параметры материального и социального мира [5, 4, 7], характеризующееся индивидуальными задатками [1, 3, 8], способностями [4], наклонностями [2, 5, 7], предпочтениями [2, 5], обуславливающими учитывать их как «ядро» воспитательного процесса в различных звеньях национального образования.

Сочетание принципов культурново соответствия и природного-соответствия в процессе воспитания общечеловеческих ценностей личности обеспечивает условия проектирования личности, которая находится в состоянии профессиональной подготовки. Учет вышеуказанных особенностей позволяет прогнозировать оптимальные результаты воспитательного процесса путем таксономии аксиологических целей, педагогических задач с одной стороны, профессионального образования и определения оптимальных средств, методов, модусов их решения с другой, как рациональной организации формирования личности будущего специалиста. Таким образом, мы получаем основания подчеркнуть, что современное воспитание студенческой молодежи должно осуществляться в естественно соответствующих условиях и на основе общечеловеческих ценностей с учетом особенностей этнической, региональной и общественной культуры, решать задачи освоения личностью различных пластов национальной культуры (бытовая, физическая, материальная, духовная, политическая, морально-этическая, экономическая, профессионально-трудовая, интеллектуальная, экологическая), что является основным критерием и фактором ее идентификации.

Аксиологическая сущность системы профессионального образования, которая регламентируется положениями соответствующего принципа, формирует у ее субъекта мотивы, потребности в системной деятельности, интериоризированное восприятие не только профессионально-актуальных знаний, умений, информации, опыта педагога университета, а и системы общечеловеческих ценностей, достояние национальной и мировой культуры без индивидуализированного воздействия которых невозможно формирование личности будущего специалиста [5, 7, 14, 15]. Аксиологическая направленность системы профессиональной подготовки студенческой молодежи на уровне ее эмоционально-обогащенного сознания, образного мышления, гуманистического мировоззрения и эмпатии осуществляется на основе мощной интеграции образовательно-воспитательного, методическо-технологического и деятельностно-поведенческих компонентов профессионального образования. Аксиологические признаки системы профессионального образования формируются общечеловеческими ценностями, ценностными ориентациями и социальными потребностями общества и являются мощными факторами формирования у студентов осознанного ощущения творческих способностей, резервных познавательных потенций, обеспечивающих непрерывность, преемственность, межсубъективность, индивидуализацию и дифференциацию, целеустремленность, комплексность и технологичность инновационных форм профессиональной подготовки, ее социально-педагогическую фасилитацию в образовательно-воспитательной среде вуза [4, 5, 7, 10].

В соответствии с сущностью социально-культурных детерминант образования в формировании общечеловеческих ценностей личности студенческой молодежи особую актуальность приобретают

положения принципа личностно ориентированного подхода к реализации аксиологических процессов формирования личности. Основы теоретического и методологического положения этого принципа детерминированы содержанием новой парадигмы национального образования [12, 7, 8, 2], базовые концепты которой отражают феноменологию гуманизации образования, направленного на личность каждого ее субъекта, который является источником развития, познания, реализации ценностных ориентаций, социальных ценностей, потребностей общества, в котором он занимает центральную позицию на уровне общечеловеческой ценности.

Итак, организационно-управленческая сущность вышеупомянутого принципа в форме его теоретических и методических положений регламентирует достижение педагогических и психологических воздействий профессионального образования студенческой молодежи, суть которых – общечеловеческие ценности, глубокое уважение к личности студента, учет особенностей его психофизического, интеллектуального, духовного развития.

Учитывая изложенные характерные признаки психолого-педагогических условий воспитания общечеловеческих ценностей личности студентов, концептуальные положения нашего исследования, получаем гносеологические основания утверждать, что в практических условиях аксиологически - структурированного профессионального образования эти условия должны влиять только комплексно [5, 10, 12, 15, 16]. Требования комплексного воздействия вышеупомянутых условий обусловлены закономерностями и воспитательными принципами формирования личности [15] с акцентированными признаками ее направленности, включающими совокупность устойчивых мотивов, ценностных ориентаций, общественных ценностей и потребностей, общекультурные и профессионально-направленные интересы, склонности, предпочтения, убеждения, идеалы и мировоззрение человека [11], которые отражают аксиологическую сущность личности студентов университетов, социальное, правовое развитие, отношение к студенту как к сознательному, ответственному, самоактуализированному, дисциплинированному субъекту учебно - воспитательного взаимодействия, основанного на соблюдении достоинства человека, уважения к другим людям, коллективу, обществу.

Итак, систематизированы, теоретически обоснованы, методологически упорядочены сущность и структура общечеловеческих ценностей личности, их закономерности, принципы и психолого-педагогические условия, культурные детерминантные формы воспитания аксиологически-структурированной личности студентов университетов, что является плодотворным гносеологическим основанием развития теоретической модели формирования этого феномена в профессиональной подготовке будущих специалистов в высшим образованием. Теоретическая модель воспитания общечеловеческих ценностей личности в контексте нашего исследования будет выполнять функцию гносеологического образа инновационной системы формирования аксиологически-структурированной личности будущего специалиста.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Алексеев, Н. И. Педагогические основы проектирования личностно-ориентированного обучения : автореф. дисс. на соискание уч. степени доктора пед. наук : спец. 13.00.01 Общая педагогика и история педагогики / Алексеев, Н. И. – Екатеринбург, 1997. – 40 с.

2. Амонашвили, Ш. А. Школа Жизни / Амонашвили, Ш. А. – М. : Изд. Дом Шалвы Амонашвили, 2000. – 213 с.

3. Ананьев, Б. Г. Человек как предмет познания / Ананьев, Б. Г. – Ленинград : ЛГУ, 1968. – 339 с.

4. Анисимов, С. Ф. Духовные ценности: производство и потребление / Анисимов, С. Ф. – М. : Мысль, 1988. – 253 с.

5. Бех, І. Д. Духовний розвиток особистості: поступ у незвідане / Бех, І. Д. // Пед. і психол. – 2007. – № 1. – С. 5–28.

6. Бех, І. Д. Виховання особистості : [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / Бех, І. Д. – К. : Либідь, 2008. – 848 с.

7. Бех, І. Д. Виховання особистості : у 2 кн. // Кн. 1 : Особиситісно-орієнтований підхід: теорети-

ко-технологічні засади : [наукове видування] / Бех, І. Д. – К. : Либідь, 2003. – 280 с.

8. Бех, І. Д. Почуття цінності іншої людини як моральний пріоритет особистості / Бех, І. Д. // Початкова школа. – 2001. – № 12. – С. 34.

9. Бодалев, А. А. Акмеология как учебная и научная дисциплина / Бодалев, А. А. – М., 1993. – 31 с.

10. Григоренко, В. Г. Профессионально-педагогическая мотивация и технология её формирования / Григоренко, В. Г. – Одесса : изд-во ЮУГПУ им. К. Д. Ушинского, 2003. – 148 с.

11. Журба, К. Виховання духовності в учнів : метод. розробки / Журба, К. // Рідна шк. – 2004. – № 3. – С. 47–50.

12. Кинелев, В. Г. Образование, воспитание, культура в истории цивилизации / Кинелев, В. Г.; Миронов, В. Б. – М. : изд. центр. «Владос», 1998. – 518 с.

13. Киричук, О. В. Рівні суб'єктності та індикатори духовності людини / Киричук, О. В.; Карпенко, З. С. // Педагогіка і психологія. – 1995. – № 1. – С. 3–11.

14. Ломов, Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологи / Ломов, Б. Ф. – М. : Наука, 1984. – 445 с.

15. Михайлова, Н. Н. Процесс совместного преодоления, или Педагогическая поддержка ребенка как предмет управления / Михайлова, Н. Н.; С. М. Юсфин // Директор школы. – 1997. – № 2. – С. 3–8.

16. Селевко, Г. К. Современные образовательные технологи : [учеб. пособие] / Селевко, Г. К. – М.: Народное образование, 1998. – 286 с.

17. Юзвак, Ж. Духовність як психологічний феномен: структура та чинники розвитку / Юзвак, Ж. // Філософська думка. – 1999. – № 9. – С. 141.

ДЕСТРУКТИВНЫЕ ФАКТОРЫ В ЗАНЯТОСТИ МОЛОДЕЖИ

ПЕТИНА Александра*, аспирант,*
Кировоградский Национальный Технический Университет

The article depicts the main problems of youth employment in the labor market of Ukraine. The current world trends in youth employment, and the causes and consequences of youth unemployment is analyzed. It is described in short reasons of low competitiveness youth. Based on the analysis it is determined of the main factors destructive youth segment of the labor market. It reveals key issues of employment and youth employment, directions solve them.

Keywords: youth, labor market, youth employment, destructive factors, competitive youth, unemployment.

Современный этап социально-экономического развития общества предполагает аккумулирование и эффективное использование всех имеющихся ресурсов. Одним из важнейших источников обновления в системе трудового воспроизводства является молодое поколение. Понимание закономерностей интеграции молодых специалистов в профессионально-трудовую сферу непосредственно связано с определением их роли и места в общественном воспроизводстве, субъектом которого они являются. Включаясь в профессионально-трудовую сферу и интегрируясь в её структуры, они не только унаследуют опыт, оставленный им предыдущим поколением, но и преобразуют его, реализуя свой инновационный потенциал.

Таким образом, в условиях глубокого экономического и демографического кризиса, кризиса культуры и идеологии, в которой находятся страны постсоветского пространства, включая Украину, молодежные проблемы в различных сферах приобретают специфические черты, отмечаются тяжелыми и долговременными последствиями, а затем, требуют углубленного анализа и регулирования, разработки реалистической, сбалансированной, взвешенной политики в отношении молодых поколений [3, с. 5].

Комплексный подход к проблеме исследования положения и поведения молодежи на рынке труда предполагает изучение закономерностей развития рынка труда, его сегментации, взаимодействия с институтом образования, выявления объективных и субъективных регуляторов стратегий занятости данной социально-профессиональной группы. Теоретические концепции занятости и рынка труда изложены в фундаментальных трудах выдающихся представителей экономической науки – Дж. М. Кейнса; А. Маршалла; Дж. С. Милля; У. Петти; А. Смита; М. Фридмена; Ф. Хайека и др.

На сегодняшний день тенденции развития рынка труда Украины носят специфический и неустойчивый характер, негативно отражаясь на процессах интеграции молодежи в трудовую сферу. Изучению положению молодежи на рынке труда посвящены работы Э. Либановой; В. Петюха; Д. Богини; Е. Гришновой; В. Оникиенка; С. Бандура; В. Савченко; А. Кузнецовой; А. Лаврук; Е. Абашиной и др.

Вместе с тем, в отечественной литературе и исследовательской практике пока недостаточно представлены работы, в которых на базе основных современных теорий и концепций всесторонне и комплексно рассматриваются положение и стратегии занятости молодежи на рынке труда.

Нынешняя ситуация с трудовой занятостью молодежи, которая ухудшилась в результате глобального экономического кризиса, становится срочным вызовом с долгосрочными последствиями как для молодых людей, так и для общества в целом. Сама по себе молодежь является одной из самых заинтересованных сторон в поиске достойной и продуктивной работы. Однако, слишком часто их голос остается неуслышанным, а их положительный или отрицательный опыт и взгляды нераспределенными. Именно молодежь, выпускники высшей школы, впервые оказавшиеся на рынке труда, являются наиболее уязвимой его категорией. Имея меньше опыта и меньше навыков, чем многие взрослые люди, молодежь часто сталкивается с особыми трудностями при поиске работы. Поэтому весьма актуальным становится изучение деструктивных факторов в занятости молодежи.

Причинами таких явлений можно назвать сложные трансформационные процессы, происходящие в Украине, и связанные с ними негативные тенденции во многих отраслях экономики, в том числе и на национальном рынке труда. Депрессивная, нерациональная структура занятости, низкая оплата труда, тенизация занятости, высокий уровень миграции и безработицы населения – все эти деструктивные факторы сказываются на процессе трудоустройства молодежи, создавая значительные угрозы в реализации их инновационного потенциала.

Глобальный уровень безработицы среди молодежи, который долгое время превышал те же показатели в других возрастных группах, потерпел своего апогея в 2009 г., когда 75800000 молодых людей во всем мире остались безработными. В периоды экономических спадов молодые люди часто являются последними, кого хотят нанимать, и первыми, кого увольняют. В 2010 г. глобальный уровень безработицы среди молодежи составлял 12,6%, в то время как этот показатель среди взрослых людей составлял 4,8%. Даже после того, как молодым людям удается найти работу, они все равно продолжают испытывать нестабильность, недостаток возможностей для профессионального развития и безработицу. У молодых людей больше шансов оказаться на уязвимом рабочем месте, которое затем может неблагоприятно отразиться на их будущем и перспективах доходов [2].

Оптимальные возможности трудоустройства молодых специалистов детерминированы объективными и субъективными факторами. Формирование конкурентной среды на рынке труда, которое окончательно сломало традиционный механизм государственного распределения молодых специалистов, усилило значимость внутренних ресурсов в выработке активной жизненной позиции и результативности её собственных стратегий занятости. Тем самым актуализировались проблемы социальной субъектности в профессионально-трудовой сфере.

В этом контексте повышается роль высших учебных заведений в усилении конкурентоспособности выпускников на рынке труда. Сегодня зона ответственности высшей школы включает в себя и создание комплекса механизмов адаптации молодых специалистов к конкурентным условиям труда. Целью современного образования является становление личности, готовой к адекватному восприятию социально-экономических изменений в обществе, способной к самореализации на свободном рынке труда в условиях трансформирующейся экономики.

Таким образом, институциональные условия и уровень развития внутренних ресурсов личности,

в частности, выбор эффективных стратегий занятости предопределяют векторы и результативность становления данной социальной группы молодежи как субъекта общественного производства, тем самым выводя эти процессы в область научных и практических интересов.

Незанятость молодых людей ведет к негативным проявлениям, как в сфере экономики, так и в сфере социальной жизни общества. С ростом числа незанятых, складывается «нерациональная структура занятости».

Кравченко, В. Л. отмечает, что анализ ситуации, складывающейся на рынке труда, показывает, что наиболее острые проблемы, связанные с занятостью у молодежи возникают из-за низкой конкурентоспособности, обусловленной следующими факторами:

– недостаток у молодежи профессиональных знаний, квалификации и навыков, в результате чего преимущество при приеме на работу отдается квалифицированным работникам;

– отсутствие централизованного распределения выпускников учреждений высшего, среднего и начального профессионального образования;

– трудовая нестабильность молодежи: молодые люди чаще вынуждены прерывать свою трудовую деятельность в связи с призывом в армию, вступлением на обучение, отпусками в связи с рождением и воспитанием детей и др.;

– необходимость предоставления льгот, предусмотренных Трудовым кодексом Украины относительно молодежи [1, с. 197].

Низкая конкурентоспособность молодежи на рынке труда объясняется отсутствием достаточного производственного опыта и необходимого стажа работы по специальности. При этом молодые люди нередко первыми попадают под сокращение при реорганизации предприятий или становятся безработными сразу же после окончания учебного заведения. Безработица среди молодого населения ведет:

– к углублению бедности и обнищанию бюджетов молодых семей (как следствие – увеличение разводов, абортов, снижение рождаемости, увеличение числа беспризорных и брошенных детей, детей-сирот, детей-инвалидов);

– к снижению социальной защищенности и неадекватной оценке молодежного труда, что способствует падению национального патриотизма, приводит к оттоку молодых специалистов в развитые капиталистические страны, прививает интерес к поиску альтернативных форм заработка в сфере неформальной экономики и теневого бизнеса, подрывает интерес к образованию;

– к увеличению криминогенной учитывая вышесказанное обстановки в стране (увеличивается количество экономических и уголовных преступлений, расцветает алкоголизм и наркомания, увеличивается количество венерических и других заболеваний, сокращается уровень продолжительности жизни, увеличивается смертность – все это способствует естественному вырождению нации).

Что касается проблемы увеличения непосредственной занятости молодежи, здесь наблюдаются свои специфические сложности:

– молодые специалисты в силу своей «незрелости» и недостатка профессионального опыта является одним из наименее востребованных слоев населения на рынке труда;

– чрезмерная амбициозность выпускников современных вузов (особенно коммерческих) – завышенные требования к условиям и оплате труда, нежелание делать карьеру с самых «низов», постепенно поднимаясь по ступеням служебной лестницы, – усложняют ситуацию на рынке труда молодых специалистов, увеличивают количество безработных молодых людей;

– отсутствие четкой профессиональной определенности – зачастую образование, полученное в вузе, не является основным профессиональным ориентиром, молодой специалист не знает своих профессиональных склонностей и не отдает конкретных предпочтений ни одной из профессий;

– отсутствие практической подготовки с детства к любой реальной работе приводят к нежеланию менять размеренный уклад «легкой» жизни за «надежным родительским плечом»;

– слабая социальная защищенность, необоснованно низкая система оплаты труда в стране, высокая текучесть кадров на украинских предприятиях стимулирует молодого специалиста к поиску заработной платы на более благоприятной ниве зарубежных предприятий.

Учитывая вышесказанное, предлагаем следующие направления содействия занятости молодежи

со стороны правительств, работодателей и профсоюзов:

1. Расширение возможностей для трудоустройства молодежи с помощью мер по укреплению связей между системой образования и рынком труда, включая профориентацию, совершенствование информации о карьерных возможностях и широкий доступ к ней, поддержку во время поиска работы и обеспечение гарантий занятости молодежи.

2. Привлечение молодежи к предпринимательству.

3. Содействие защите трудовых прав молодежи с гарантированием им равных прав в сфере труда, закреплением их в коллективных договорах и обеспечением надлежащей социальной защиты.

Таким образом, проблема занятости молодежи является актуальной социально-экономической проблемой, поэтому требует особого внимания, как со стороны государственной власти, так и со стороны общества в целом. Трудоустройство и социальная адаптация молодого поколения в обществе – это задача, которая волнует не только их самих, но и государственную службу занятости. Проблема молодежной занятости в Украине по-прежнему остается острой и процесс адаптации молодежи к новым экономическим условиям происходит сложно. В сложившейся ситуации основной задачей государства и работодателей является применение эффективных мер, повышающих шансы молодых людей безболезненно интегрироваться в квалификационную и профессиональную структуру рынка труда, достойно закрепиться на нем, стать конкурентной его составляющей.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Кравченко, В. Л. Сучасний стан зайнятості молоді в регіонах України // Продуктивні сили і регіональна економіка: Зб. наук. пр. – Ч. І. – К.: РВПС України НАН України. – 2007. – С. 195 – 198.

2. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, НАН України, 2010. – 248 с.

3. Світова доповідь з питань молоді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unworldyouthreport.org./.

NECESITATEA PLANIFICARII CARIERIEI

***POSTICĂ Maia**, conf. univ., dr.,*
Catedra Administrarea afacerilor, USM

„La ce i-ar folosi unui om să fie nemuritor dacă nu ştie să îşi folosească bine o jumătate de oră?”
„What would be the use of immortality to a person who cannot use well a half an hour?”
(Ralph Emerson)

Busy people do not seem to have time to plan their future. Think about how to use productively the next few hours together with decision making is crucial in order to make time (in a busy schedule). The psychology of planning activities is a useful practice: split time as you want and gain control over the situations that seem to be out of control. You might have a positive attitude, that will help you to achieve your aims and hesitate stressful situations

Key words: time management, effective managers, successful managers, organizational communication, effective cultural, organizational climate, personal return.

Trecerea la noua societate informaţională implică schimbarea viziunii vis-a-vis de abordarea comunicării organizaţionale şi prelucrarea informaţiei acest lucru fiind indispensabil şi inevitabil mai cu seamă în ţările ex-sovietice, inclusiv în Republica Moldova, unde situaţia este destul de modestă la acest capitol. Din partea managerilor sunt necesare alte dexterităţi: identificarea şi realizarea obiectivelor strategice de comunicare internă şi externă; determinarea priorităţilor pentru a-şi organiza mai eficient activitatea comunicaţională; elaborarea

şi implementarea strategiilor de comunicare şi persuasiune eficientă a angajaţilor; formarea şi de5zvoltarea abilităţilor de comunicare persuasivă etc., care necesită o activitate creativă şi analitică. Menţionăm că într-o economie centralizată şi cuc caracter directivist interesul faţă de comunicare a fost mereu aproape de limita zero.

Capacitatea de a conduce un grup reiese din posibilitatea de a aprecia corect momentul.

Ce putem face acum sau azi?

La etapa actuală, când pe fundalul obţinerii autonomiei şi liberalizării economiei reale au loc schimbări tehnologice, politice şi economice, problemele ce ţin de muncă, relaţiile de muncă, contractele colective de muncă, distribuirea veniturilor, asigurarea socială, şomaj, funcționarea şi institualizarea pieţii muncii s.a., sunt imperativele de baza ale întregii Europe, inclusiv şi ale societăţii moldoveneşti.

Anume salariile mici, datoriile salariale, reducerea nivelului de trai, precum şi inflaţia sunt factori de baza care pot destabiliza situaţia social-economică din tară. De aceea, politica salarizării trebuie să fie unul din elementele principale ale politicii social-economice a statului, stimulul principal pentru munca productivă şi, prin urmare, pentru creşterea nivelului de producţie. Din aceste considerente trebuie sa se depună eforturi mai mari in ceea ce privește reabilitarea funcțiilor de reproducere şi de stimulare ale salariatului, iar aceasta la rândul său cere o gestionare corectă a timpului şi a efortului depus. Reformele economice şi structurale din ultimii ani au avut impact deosebit şi asupra evoluţiei proceselor de pe piaţa muncii. Perioada actuală poate fi caracterizată printr-o reducere puternica a indicatorilor ocupaţionali si creşterea ponderii populaţiei inactive.

Implementarea politicilor şi strategiilor de comunicare eficientă în managementul organizaţional din Republica Moldova se află într-un stadiu incipient, comunicarea se realizează în mod deficitar din cauza birocraţiei excesive, managerii sunt lipsiţi de informaţii reale, operative, fiind însă suprasaturaţi de rapoarte şi dări de seamă interminabile, sau se ciocnesc de in sistem rigid de comunicaţii.

O problemă destul de importantă rămâne a fi şi modificarea viziunii faţă de relaţiile dintre manageri şi subordonaţi care trebuie să fie etice, umane, indiferent de poziţia ierarhică, căci managementul transformărilor presupune un grad înalt de flexibilitate, ce permite supraveţuirea în condiţiile unui mediu deosebit de dinamic, un feedback continuu, pentru a depista chiar din start posibilele discrepanţe.

Mulţi manageri sau conducători din Moldova fac tot posibilul să aplice modelul de dirijare american sau european si îşi închipuie ca sunt nişte "macio". Însă până la urmă acest model se dovedeşte a fi neeficient, deoarece fiecare persoană are capacităţile sale, o putere interioară pe care poate s-o utilizeze pentru obţinerea unor rezultate mai performante.

Victoria care aduce succesul este pe jumătate dobândită de cel ce se deprinde sa-şi stabilească scopurile şi sa le împlinească. Chiar şi cea mai neplăcută muncă devine uşor de îndurat atunci când treci prin fiecare zi convins că orice sarcină, nu contează cit de apăsătoare sau de plictisitoare ar fi, este un pas către împlinirea visurilor. După Ron Hoff «viaţa poate fi voioasă ca un copil la joacă când te trezeşti cu imaginea unui drum clar marcat, care te aşteptă. Cât de plăcută poate fi calea vieţii dacă dimineaţa nu apare cu noi bucurii, cum ar fi acela de a-mi duce la împlinire scopurile zilei respective, sau dacă seara nu-mi aduce plăcerea de a-mi fi dus la bun sfârşit planul ?»

Datorită interdependenţei între numărul de ore petrecute la muncă şi faptul că sensul dă mai multă satisfacţie muncii, tot mai mulţi caută un scop mai superior. Interesul pentru măiestria personală a sporit in perioada în care au existat restructurări, reduceri de personal, concedieri masive.

Perceperea asupra timpului şi a folosirii lui variază de la o ţară la alta. Adeseori diferenţele se reflectă în numărul mediu a orelor de muncă, importanţa punctualității sau timpul rezervat activităților în voie. Daca e nevoie să lucraţi peste hotare, trebuie să fiţi pregătiți sa vă adaptaţi la practicile şi la programul celorlalţi. Atitudinea noastră de timp este în continuă schimbare. Multe dintre aceste modificări se datorează retehnologizării. Internetul a făcut ca schimbul de informaţii să devină aproape instantaneu. Creşterea numărului de opțiuni ne dă ocazia să facem mai multe lucruri intr-o singura zi, dar duce totodată la sporirea presiunii asupra timpului liber. Iată de ce este extrem de important sa ne folosim timpul cât mai eficient şi productiv. Pentru ca un conducător să fie eficient, ar trebui să rezerve aproximativ 60% din timp activităţilor de planificare şi dezvoltare, celor de proiectare 25% şi doar 15% sarcinilor de rutină. In realitate majoritatea oamenilor îşi împart timpul exact invers.

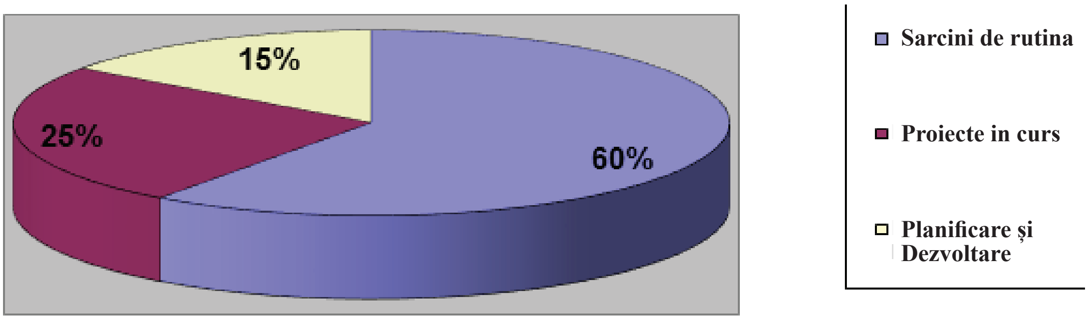


Figura 1. Repartizare ideală
Sursa: Elaborare proprie a autorilor

John Wooden a fost unul din cei mai buni antrenori de baschet. Echipa sa UCLA a cîştigat 10 campionate naţionale in 12 ani. Strategia antrenamentelor se baza pe filozofia frazei spuse in copilărie de tatăl sau „Trebuie de făcut aşa, ca fiecare zi să fie exemplară”. In timp ce alţi antrenori îşi orientau echipele la principalele jocuri din viitor, J.Wooden si-a axat atenţia la ziua curentă. Orice antrenament era pentru dumnealui la fel de valoros, ca şi joaca pentru titlul de campion. Conform principiilor lui, există toate posibilitățile ca ziua de azi sa fie cea mai bună din viață. El dorea ca fiecare membru al echipei când se culcă seara să se gândească „Azi eu am fost in cea mai bună formă fizică”.

Majoritatea persoanelor nu doresc aşa să trăiască, crezând că fericirea e undeva în viitor de aceia trăiesc cu acest viitor. Însă toate problemele s-au început in trecut de aceia trăiesc şi cu trecutul, uitând că toate cele plăcute se petrec acum. Dirijarea grupului sau a organizaţiei tot trebuie făcuta la moment. Principalul in acest caz este dorinţa de a face lucruri bune şi a le face acum. Când persoanele din organizaţie vor observa că conducătorul se străduie să facă fiecare zi mai bună ca cea precedent, ei vor urma exemplul acestui conducător.

De ce întreprinzătorii îşi extind afacerea, fac noi angajaţi, îşi diversifică produsele şi serviciile, se muta din biroul de la domiciliu într-o alta încăpere sau dintr-un spaţiu mai mic în altul mai mare? Pentru că pot? Pentru că aşa ar trebui? Răspunsuri greşite. De ce persoanele renunţă la timpul şi energia care ar putea fi dedicate familiei, prietenilor, unor proiecte? Se merită să fie urmărit doar modelul de creştere numerică a afacerii? Dacă am ar avea la dispoziţie o eternitate, ar lua decizia corectă cu privire la felul în care să petreacă timpul?

Asemenea întrebări pot fi aplicate in cazul multor gestiuni şi decizii pe care le luăm pe parcursul înfiinţării şi susţinerii unei afaceri. Şi atunci când ştim care este viziunea noastră într-un moment sau altul, putem mai uşor să răspundem la aceste întrebări. Dacă nu v-aţi articulat viziunea sau nu aţi reevaluat-o anual, aţi luat o cale greșită sau chiar accidentată. Henri Ford spunea „Dacă nu vă gândiţi la viitor, el pentru dumneavoastră nici nu va exista”. Însă având o viziune, veţi avea o sursă importantă de inspiraţie pentru dumneavoastră şi echipa pe care o dirijaţi.

Mulţi proprietari, manageri şi lideri menţionează că lipsa de timp reprezintă principala lor provocare-cheie. Dat fiind faptul că toţi oamenii au acelaşi timp la dispoziţie, percepţiile noastre despre lipsa de timp nu ţin timp în sine, ci de modul cum îl folosim, cum privim chestiunile legate de timp şi echilibru. Pentru multe persoane anume aici ar găsi oportunități de dezvoltare a măiestriei sau de accentuare a unui nou impuls de creştere. Ca şi majoritatea oamenilor, proprietarii de afaceri au un număr mare de responsabilităţi şi probleme, ce se „luptă” mereu pentru atenţia lor. Unii par dezordonaţi, ceia ce le afectează totul de la punctualitate la rapiditatea cu care răspund la apelurile telefonice saula e-mail-uri.

Filosoful Jacob Needleman în cartea sa „Time and the Soul” (Timpul şi sufletul) scria „numai sinele poate să învingă timpul”. Aici se poate ivi o tensiune între realitatea psihologică a faptului că obsesia tipului (sau lipsa lui) vă îndepărtează de aşa-zisa soluţie de administrare a timpului, pe de o parte, şi pe de alta parte, realitatea practică a faptului că multe dintre responsabilităţile zilnice vă solicită atenţia. În ciuda faptului că mulţi filozofi şi-au expus părerea pe marginea acestei probleme şi în scrierile lor putem găsi unele perspective de administrare a timpului, majoritatea prelungesc să trăiască într-o lume care dă importanţă constrângerilor

timpului şi măsurii acestuia.

Într-o lume reală, nu idealizată, există probleme care, dacă nu sunt abordate cu pricepere, contribuie la sentimentul că nu ai suficient timp. Acestea includ delegarea, administrarea timpului, accelerarea termenelor limită, „convulsiile de timp" produse de rezistenţa la acţiunea necesară, sentimentul că felul în care îţi petreci timpul nu este echilibrat în funcţie de propriile priorităţi. O soluţie eficientă ar fi combinarea practicilor filozofice sau spirituale cu strategiile mai practice de administrare a timpului. Multe persoane recurg la meditaţii, care le ajută să-şi schimbe ritmul zilei şi să găsească priorităţile reale şi timp acolo unde se pare că nu există. Alte persoane au tendinţa de a „lupta cu focul"sau să sară din criză în criză, astfel încât nu deţin niciodată controlul asupra modului in care îşi petrec ziua de lucru. Cei „dependenţi de criză" trăiesc pentru adrenalina stării respective şi evită să delege sarcini altor persoane, care fie sunt calificate, fie îşi pot dezvolta abilităţile necesare pentru a administra o parte, dacă nu toate detaliile la un moment dat. Probabil în orice echipă există persoane care pot să-şi asume responsabilităţi suplimentare ţi să echilibreze o parte din dezordinea zilei. Dacă nu le oferim ocazia, aceste persoane nu-şi vor dezvolta niciodată capacitatea de a administra. Dacă însă echipa este solicitată cu adevărat la maximum, iar conducătorul şi alţii „luptă cu focul" ziua întreagă, atunci este nevoie de verificat dacă problema a apărut din cauza dezorganizării sau ineficienţii ori trebuie de revăzut planurile de personal.

Alte probleme legate de timp includ accelerarea cronică a termenelor-limită şi intrarea în criză de timp. Accelerarea termenelor-limită scurtează termenul de execuţie a acţiunii şi nelinişteşte din două motive: noile termene sunt în mod inevitabil nerealiste şi adaugă activităţi inutile la lista zilnica de sarcini. Iar aceasta dezechilibrează timpul pe termen scurt. Din fericire, abilitatea de a stabili priorităţi, eficienţa, managementul timpului şi al personalului uşor se învaţă.

Scopurile personale şi profesionale pe termen lung sunt decisive în cazul fixării unor ţinte generale. Însă pe termen scurt un scop personal (întemeierea familiei) poate avea prioritate în faţa scopurilor pe termen lung (conducerea afacerii). Un profi trebuie sa stabilească care sunt scopurile personale şi cele profesionale, pe termen scurt şi pe termen lung. Înainte de toate e necesar de văzut dacă sunt realiste: chiar dacă nu vă puteţi modifica însuşirile fizice, aveţi oricând prilejul să dobândiți noi deprinderi. Ideea unui singur loc de muncă în decursul carierei e pe cale de dispariţie şi s-ar putea ca persoanele să fie nevoite să-si perfecţioneze anumite deprinderi ca să poată avea de lucru, ceia ce înseamnă că scopurile profesionale pot fi extrem de variate. De aceia e nevoie de întocmit un grafic şi de decis când v-ar place să vă îndepliniţi fiecare dintre scopurile propuse.

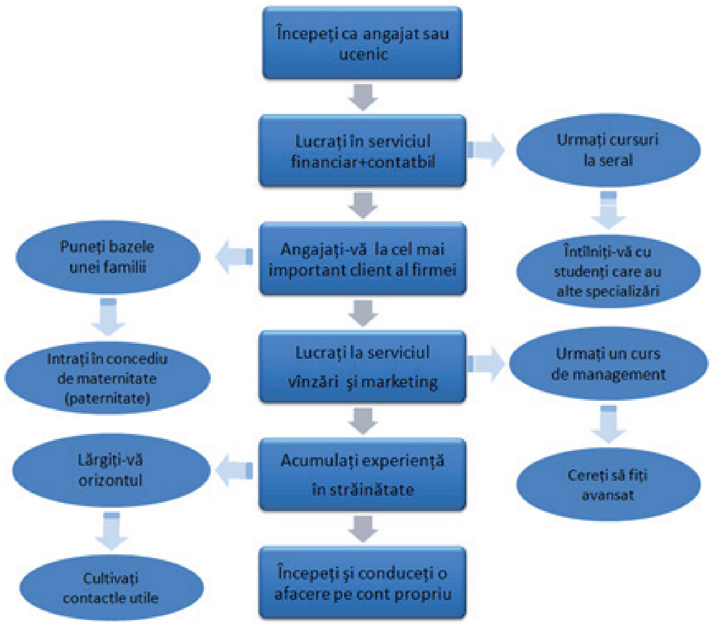


Figura 2. Diagrama vieţii profesionale
Sursa: Elaborare proprie a autorilor

Planificarea scopurilor propuse în carieră începe de la întocmirea planurilor pe termen lung şi scurt, de care să se ţină cont în gestionarea timpului de la o zi la alta. Dacă este acumulată experienţă în management având grijă de casă sau de copii, e necesar de a o analiza, trecând în revistă domeniile în care ar putea fi utile. După ce s-a făcut o listă a scopurilor profesionale pe termen lung şi scurt, ele se aranjează în ordinea descrescătoare a priorităţilor. E important să se cunoască, că priorităţile patronului nu coincid cu cele personale. Toate scopurile şi sarcinile se împart pe categorii de tip A,B,C.

Tip A - sarcini care sunt importante şi urgente;

Tip B – sarcini care sunt fie importante fie urgente, dar nu ambele;

Tip C – sarcini care nu sunt nici importante nici urgente, ci doar de rutină.

Dacă sunt dubii faţă de clasificarea unei anumite sarcini, se poate de a o considera de tip C sau nu e nevoie de dat atenţie. Priorităţile se schimbă, deoarece primim mereu informaţii noi (de pe Internet, la telefon, din partea colegilor), de aceia ele trebuie reevaluate la începutul fiecărei zile şi de aflat dacă priorităţile colegilor nu intră în conflict cu cele personale. Informaţiile noi pot modifica importanţa sau gradul de urgenţă a unei sarcini, iar câte odată se întâmplă să scoată anumite activităţi de pe lista de urgenţe. Timpul necesar întocmirii unui plan nu e timp pierdut, deoarece până la urmă, cu ajutorul lui se face economie de timp.

Există puţine lucruri mai stresante decât aşteptările exagerate, aşa ce e bine să fiţi realişti faţă de ce puteţi realiza într-o perioadă de timp dată. Dacă vă angajaţi la un program suprasolicitat, căruia nu-i faceţi faţă, nimeni nu are de câştigat: nici dumneavoastră, nici colegii. Învăţaţi să vă cunoaşteţi limitele şi nu vă asumaţi proiecte pe care ştiţi că nu le puteţi încheia cu succes. Totodată, încercaţi să fiţi realist cu privire la aşteptările de la ceilalţi. Nu le cereţi prea mult colegilor, veţi fi nemulţumit din cauza că nu pot face ce le-aţi spus, iar ei se vor demobiliza în scurt timp şi vor acuza oboseala. Când lucrează, oamenii simt uneori nevoia unei provocări şi vor să încerce satisfacţia unei realizări care se află puţin peste aşteptările şi experienţa lor.

Randamentul personal variază în funcţie de cum vă simţiţi – energic sau obosit. Trebuie de înţeles cum arată ciclurile fizice şi psihice pe care le parcurge zilnic organismul, ca să vă puteţi stabili priorităţi exacte şi să vă împărţiţi corespunzător volumul de muncă. Notaţi-vă timp de câteva zile perioadele când va simţiţi cel mai obosit sau cel mai odihnit şi consemnaţi sarcinile pe cere le îndepliniţi atunci. Programaţi-vă sarcini uşoare (tip C) în refluxurile energetice.

Există sarcini diferite pentru tipuri de personalitate diferite. Ceea ce dumneavoastră vi se pare o povară (abordarea unui client dificil), altuia i se poate părea o provocare savuroasă. Nimeni nu are de câştigat de pe urma îndeplinirii cu forţa a sarcinilor neplăcute, aşa că e bine să delegaţi ori de câte ori o puteţi face. Dacă nu, atunci ocupaţi-vă de ele când sunteţi bine dispus. Nu le amânaţi până la sfârșitul zilei când sunteţi obosit.

Tiparele energetice individuale por înregistra mari variaţii şi multe întreprinderi pot adopta un program de lucru mai flexibil. Astfel salariaţii îşi controlează mai riguros programul zilnic şi folosesc mai eficient timpul muncind în perioada vârfurilor de formă fizică şi psihică. Uneori e nevoie sa rămâneţi singur ca să vă puneţi în ordine gândurile, să analizaţi priorităţile şi să vă concentraţi asupra sarcinilor urgente sau dificile. Nu vă simţiţi vinovat pentru izolarea de colegi. Explicaţi-le că le staţi la dispoziţie după o scurtă perioadă de timp în care să nu fiţi deranjat. Acest lucru e valabil îndeosebi pentru locurile de muncă zgomotoase şi agitate. Încercaţi să vă autodisciplinaţi şi să folosiţi aceste perioade pentru abordarea constructivă a sarcinilor de tip A sau B care vă solicită întreaga atenţie. Când faceţi pauză, destindeţi-va atât mintea cât şi corpul. Dacă rămâneţi la birou, plecaţi-vă capul şi închideţi ochii. Aşezaţi-vă mâinile pe coapse şi respiraţi adânc. Planificaţi-vă pauzele în aşa fel încât să coincidă cu perioadele când nivelul personal de energie este scăzut. Nu uitaţi că o persoană cu o dotare nativă medie se poate concentra intens asupra lucrului fără întreruperi doar o oră. O scurtă perioadă de linişte vă va ajuta să lucraţi mai eficient.

Începutul şi sfârșitul fiecărei zile de lucru sunt extrem de importante. Începeţi ziua cu un mic dejun liniştit şi sănătos, stând jos în timpul mesei ca să vă destindeţi şi să savuraţi mâncarea. Luaţi-vă o marjă de timp ca să ajungeţi la serviciu fără să vă grăbiţi. La sfârșitul zilei, plecaţi de la lucru într-o stare de spirit bună. În acest fel nu veţi permite greutăţilor de peste zi să pătrundă în viaţa personală. Impuneți-vă să vă relaxaţi şi cel puţin două ore înainte de culcare nu vă mai gândiți la serviciu. Excesul de mâncăruri grele seara poate provoca insomnii, oboseală şi iritare. Notaţi-vă toate slăbiciunile şi planificaţi combaterea lor.

Timpul poate să zboare pentru unii şi să stea în loc pentru alţii. Atitudinea personală e cea care vă situează într-una sau alta din aceste categorii. Faceţi uz de forţa gândirii pozitive pentru o planificare corectă. In acest fel veţi îndeplini cu uşurinţă chiar şi sarcinile cele mai neplăcute.

BIBLIOGRAFIE

1. Andy Bruce & Ken Langdon „Cum să gândim strategic" Enciclopedia RAO Bucureşti 2001.
2. Jamie S.Walters „Marea putere a micii afaceri" Curtea veche Bucureşti 2006.
3. Tim Hindle „Cum să gestionăm timpul". Enciclopedia RAO Bucureşti 2000.
4. Стив Чендлер и Скотт Ричардсон «100 способов мотивации персонала» Торговый дом Гранд. Москва 2006.

HUMAN RELATED KNOWLEDGE AS KEY FACTOR IN PRODUCTION AREAS – A COMPARISON BETWEEN MOLDOVIAN, AMERICAN, CHINESE, AND GERMAN COMPANIES

ROEREN Sven, Prof. Dr.,
Institute for production and logistic systems,
University of Applied Sciences Landshut, Germany,
JEGLINSKY Vinzenz,
KUEPACH Severin von,
WAGENSONER Matthias,
OBLASSER Asbjörn

The following paper will introduce an evaluation model for combining the regional average wage as well as the regional abilities to adopt and apply the four production targets. Based on this model it will be possible to perform objective analyses for future investors in regards to labor production costs. In particular four regions will be evaluated: Germany, USA (south), costal China and Moldova. The result will show that there are significant differences between the regions and will lead to the question why some regions are performing better in comparison to others although the weighted labor costs are higher. A special spotlight in this paper will be set on the region Moldova and will highlight its attractiveness for setting up a production.

The world becomes more and more a network of information and value sourcing. Thus, models of scientific descriptions are needed to evaluate different developing markets and certain boundary conditions of specific regions in the world. Companies have to decide carefully where to produce parts. There are complex criteria based on strategic, economical, logistic, and technological factors. Being present in a local market can be a very strong argument neglecting other, mainly economical, arguments. Nevertheless, the human factors1 in production becomes more and more important. In the future the individual ability to contribute to companies benefit will be seen as mayor indicator on where to locate a production area – currently this is not the case, only availability of labor force and costs are taken into consideration.

First of all, the four regions are introduced and evaluated. In all four the authors´ team works together with producing companies and has a wide range of experiences and a direct connection to the top management of many companies. Therefore, the results of the work this paper is based on are given by interviews of experts and by literature as well. The four regions are Germany, US (mainly the southern part), China (focused on the coast due to logistic reasons), and Moldova. There are several reports to compare costs in the named regions [1,2]. Based on these sources and combined with the authors´ experiences the numbers of figure 1 were generated.

The costs are normed to provide a highly impartial comparison. This model will be valid in the future as well. The authors suppose, that the numbers will change due to factors like inflation, exchange reates as well as taxation and political stability. It is considered, that the average production employee is a qualified by a professional education and individual work experience, related on average education provided in the specific regions.

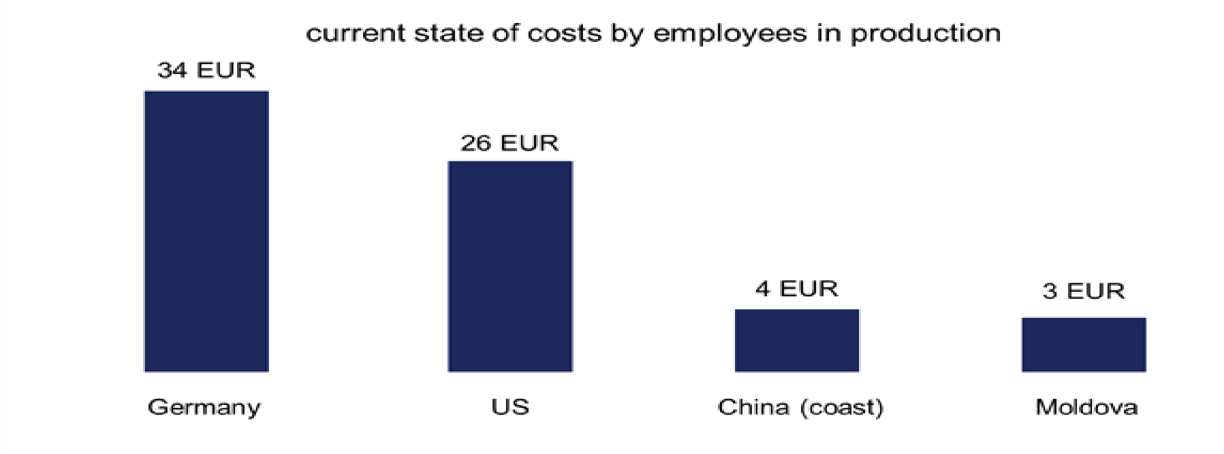


Figure 1. Schematic comparative overview of different wages in production for different regions in the world based on average hourly gross loan of one employee (standard qualification)

The figure shows significant differences between the regions analyzed in this paper. It can be seen, that even as Germany has in comparison the highest wage of the four regions, still the production plants are enlarged and many new plants are built as greenfield investments (e.g. Porsche plant in Leipzig). This leads to the well-known and above described fact, that wage is just one argument of a location decision, but there are many others which are taken into consideration but often forgotten in public discussions. In this paper, arguments like presence in the market, short ways to the customer and political support for investments are not considered. The authors focus on the potential individual impact of the employees to improve the companies' fundamental objectives. Thereby, base of the study are companies with a significant number of technological processes and high level products such as automotive industry.

Fundamental objectives for industrial enterprises follow the scope of profit maximization and they are described by many economists [3,4,5].

Especially in the field of the producing industry, four major areas of objectives (delivery time, working capital, efficiency and Quality) are defined. In every producing company, there are so called external objectives given by the customer as well as internal objectives given by the management and stakeholders. The customer is demanding and determining the delivery time and the quality. The need to minimize working capital as a way to rest solvency and raising efficiency to a maximum are demands by the company itself. While every company has to deal with the conflict between these four fundamental objectives, the resolution of the conflict is different in every company. It mainly depends on the superordinate business strategy and the current processes and the performance of production. The key performance indicators (KPIs) of a company help to interpret certain developments of the fundamental objectives. Based on the business strategy and the situation in a production area as well as in a specific region leads to an individual optimum of the conflicts between the four objectives described. Figure 2 gives a schematic overview about how these four objects have to be seen in context.

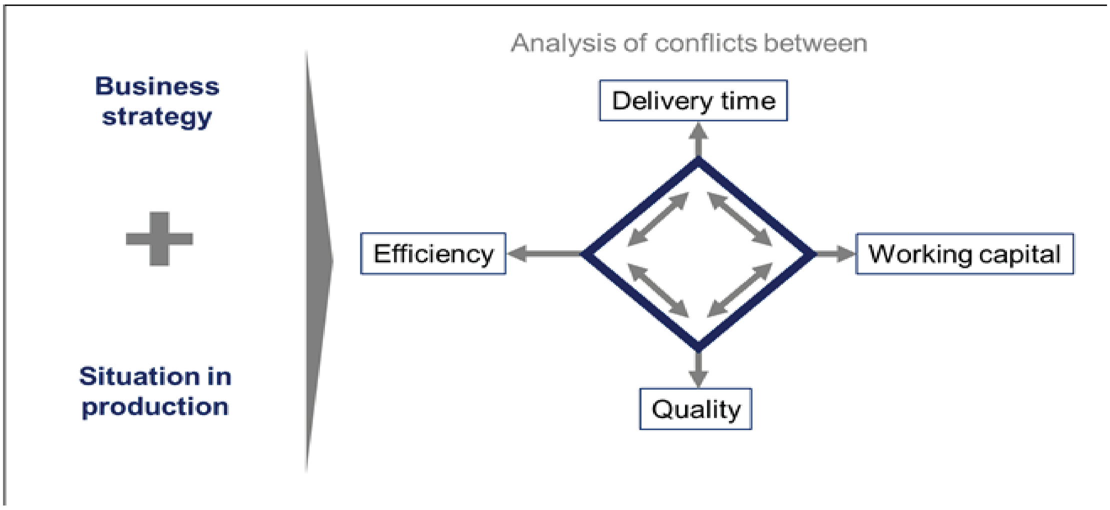


Figure 2. Fundamental objectives of a producing company and a schematic overview of their conflicts

If only the above mentioned will apply this will not explain why some regions are systematically doing better than others. Taken our experience into consideration we are setting the following hypothesis:

People coming from a specific region and which are affected by a specific culture, support in different ways the fulfillment of the targets shown.

This will be discussed in the following chapter.

The introduced model contains a quantification of qualitative factors. Therefor the so called method `stages of excellence´ is used. Based on the four fundamental targets the ability to improve them by individual impact of the people is validated. Arguments for choosing different stages are defined by the economic environment, the culture and the education of the people. Examples can be given by the enormous focus on service and customer overall the society in US and the extreme focus on product quality in Germany. Examples can be seen at companies like WalMart and Greeters in US and the strong impact of TÜV in Germany. This leads to a cultural background of all employees. In this context it can be noted, that the understanding of product quality in Moldova is relatively high rated. There is a wide range of well qualified people in production with a good understanding of product functionalities and characteristics as well as the knowledge how to impact the product´s quality.

The following overview is the result of a study based on several non-representative interviews and the authors´ experiences. Of course this method is transferable into other scenarios and can be applied with other information. Nevertheless, the general results can be argued and lead to a significant exposure.

Table 1

Rough overview of region related impact by people onto the fundamental targets in production

People related positive impact on improvement in	China (coast)	Germany	Moldova	US
product quality	0	+++	++	+
delivery time	0	++	0	+++
working capital	0	++	0	+++
efficiency	+	++	+	+++
sum of percentage related on theoretical maximum	8%	75%	25%	83%

Analog to the figure shown before, the degree of impact of the employees onto the fundamental targets can be given in figure 3:

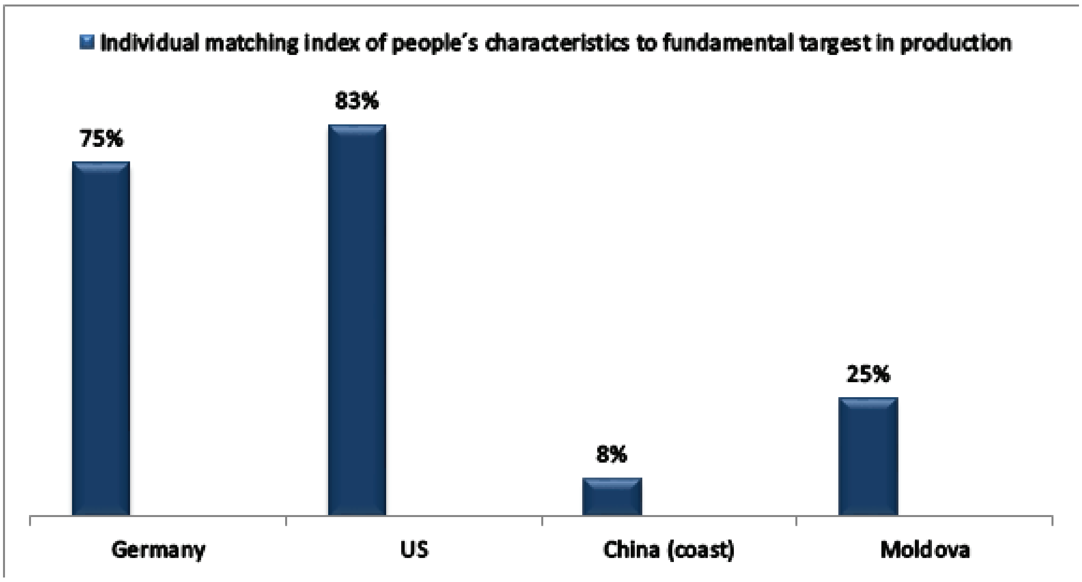


Figure 3. Individual impact of people in production onto the fundamental targets of the organization

Combining the given costs of people and takin their ability to improve the company´s targets, an index can be defined that allows to multiply the costs by the individual impact. This is shown in figure 4.

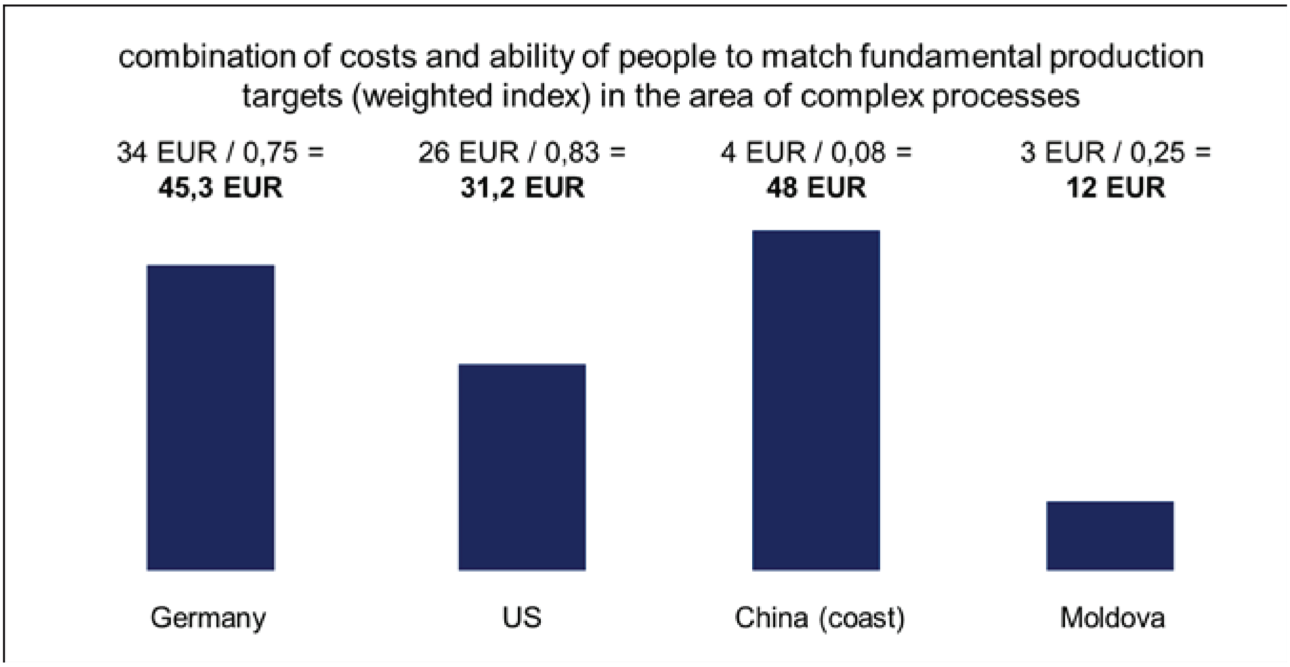


Figure 4. Weighted index of people costs based on regional salary combined with their individual support in fundamental targets in production based on technological complex processes

Following the above mentioned and making the conclusions from an entrepreneur's perspective Moldova should be a good place for investing and producing. But taking a broad look onto the GDP (Gross Domestic

Product) data of the regions it shows a different situation. The economy for example in China has been growing steadily over the last decades – mainly driven by the area at the shore, whereas the economy in Moldova has not reached even half of this rate [6]. So there must be different reasons what hinders the economy to grow in Moldova.

In the following the authors would like point out three obvious points. The Moldavian society is working on them but from the authors´ perspective the encouragement of the civil society as well as the government is still a limitation factor in more economic prosperity:

– Fighting corruption in public life and especially in education because this will damage obviously the future of the Republic of Moldova

– Getting a member of the largest market worldwide by a strong trading relationship with the European Union without customs barriers which are to the current state one of the biggest business obstacles. Today the market is overprotected.

– Ensuring a working infrastructure to the markets – not only from the quite well developed area of Chisinau but also from the north and the south.

The authors´ conclusion is, that at the current state Moldova is already an attractive country for ramping up new production facilities. In the recent years Moldova has already taken the right steps and the additional issues which were mentioned above are currently in the solving process – just a few examples:

– The cooperation agreement with the European Union

– Building the port to one of the largest European rivers and with connection to the sea

– Fixing the main Roads through the country

– The individual people are ready to compete on the international market by their mindset and also from a company's perspective. Only the framework is still missing – but Moldova is working on it.

REFERENCES

1. International Labour Organization: Annual Global Wage Report. United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (BLS): 2011.

2. Hawksworth, J.; Lambe, C.: Global wage projections to 2030. PricewaterhouseCoopers LLP. London: 2013.

3. Eisenführ, F. and Weber, M. 2003. Rationales Entscheiden, 4th edition. Springer, Berlin, 56-70.

4. Roeren, S.; Jeglinsky, V.: Appreciation as Major Lever for the Producing Industry in High Cost Countries. In: Proceedings of the 2nd Annual International Conference on Industrial, Systems and Design Engineering, 23-26 June 2014, Athens, Greece.

5. Westkämper, E. and Zahn, E. 2009: Wandlungsfähige Produktionsunternehmen. Berlin: Springer.

6. International Monetary Fund: World Economic and Financial Surveys. Washington DC: 2014.

IMPACTUL MARKETINGULUI RESURSELOR UMANE ASUPRA ASIGURĂRII SECURITĂŢII NAŢIONALE

***SLUTU Rodica**, lect. univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălți

Security is a complex and dynamic concept. Its complexity derives from the multitude of economic, social and financial processes and phenomena. Ensuring security is the result of interaction between internal and external factors that influence on the production process, distribution and consumption of goods and services produced in a national economy. Studies in this area demonstrates that security is a fundamental human need.

The role of marketing of human resources in this area is to research and develop strategies of human resource in order to ensure the security both at micro and macroeconomic level.

Key Word: national security, individual security, marketing of human resources, strategies of human resources, management of human resources.

Începutul noului secol şi mileniu a coincis cu cel al unei noi ere în politica internaţională, în care economia şi securitatea vor ocupa locul central în determinarea evoluţiei viitoare a lumii şi a ordinii internaţionale. Securitatea este percepută ca un proces dinamic, care impune o raportare permanentă la noile tipuri de ameninţări din mediul extern: terorismul, proliferarea armelor de distrugere în masă, migraţia ilegală, conflictele etnice şi religioase, şi nu numai.

În vederea determinarii impactului marketingului resurselor umane asupra personalului întreprinderii şi respectiv asupra securităţii naţionale, ne propunem mai intîi un studiu asupra conceptelor de secutitate şi interdependenţa lor.

O definire a termenului de securitate ar putea face referire la ansamblul proceselor, acţiunilor şi măsurilor de natură politică, economică, socială, diplomatică, militară, administrativă, legislativă şi altele, prin care se garantează existenţa naţional-statală, precum şi drepturile şi libertăţile fundamentale ale cetăţenilor.

În literatura de specialitate conform criteriului spaţial întîlnim termenii de securitate globală, securitate internaţională, securitate regională, securitate naţională, securitatea individului. Toţi aceşti termeni au abordări specifice [2].

Securitatea globală se defineşte ca acea stare a sistemului internaţional în care fiecare stat are garanţia că se află la adăpost de orice agresiune sau alte ingerinţe de natură să-i afecteze valorile fundamentale [1].

Securitatea regională desemnează situaţia rezultată din relaţiile mutuale stabilite de statele dintr-o zonă geografică relativ restrânsă, având o caracteristică anumită care asigură statelor respective integritatea teritorială, independenţa, suveranitatea şi protecţia faţă de orice ameninţare [3].

Securitatea naţională reprezintă ansamblul măsurilor politico-diplomatice, economice, militare, ecologice şi de altă natură care asigură statului independenţa şi suveranitatea naţională, integritatea teritorială, ordinea internă constituţională şi propriul sistem de valori [1].

Noţiunea de securitate are o dimensiune multiplă:

– juridică – legile speciale, prevederile de legi şi codurile penal şi civil, standardele, normativele, codurile deontologice şi angajamentele de securitate;

– ştiinţifică – bazele teoretice, cercetările ştiinţifice în sprijin, tehnologiile şi metodologiile de apreciere a nivelului de securitate;

– economică – raportul dintre costurile securităţii şi consecinţele producerii unui eveniment nedorit;

– organizatorică – autorităţile, instituţiile, organismele şi agenţiile ce lucrează în domeniu, precum şi structurile; funcţiile, relaţiile şi personalul afferent;

– informaţională – fluxul informaţional şi sistemele, elementele şi echipamentele ce trebuie protejate sau care realizează protecţia;

– fizică – toate aspectele de existenţă şi manifestare a elementelor de securitate, inclusiv cele tehnologice şi de funcţionalitate [5].

Toate domeniile de securitate se află într-o strînsă relaţie de interdependenţă. Astfel, apare necesitatea unei abordări integrate a acestor domenii pentru asigurarea securităţii naţionale, însă, în opinia noastră, domeniul prioritar din cadrul sistemului de clasificare este cel economic.

Analiza surselor bibliografice a demonstrat că securitatea devine obiectul tot mai multor cercetări, atît din domeniul economic, cît şi din domeniul social, politic, de drept şi dintr-o serie de alte ştiinţe.

Pe plan mondial, cea mai cunoscută interpretare a conceptului de securitate economic este cea a Organizaţiei Internaţionale a Muncii. Acest organism internaţional defineşte securitatea economic prin două component: securitatea social elementară şi securitatea legată de muncă.

Securitatea socială elementară se defineşte prin accesul la infrastructură, care cuprinde nevoile esenţiale referitoare la sănătate, educaţie, locuinţă, informaţie, protecţie social.

Securitatea legată de muncă se defineşte prin şapte dimensiuni, reunite într-un index al securităţii economice [4].

Analizînd conceptele securităţii, observăm că la baza lor este activitatea umană, în scopul asigurării

protecţiei economice, juridice ştiinţifice etc.

În vederea identificării impactului marketingului resurselor umane asupra asigurării securităţii naţionale, ne propunem să evidenţiem elementele marketingului personalului şi specificul lor.

Termenul de resurse umane este studiat la nivel microeconomic cît şi la nivel macroeconomic.

Potrivit lui Philip Kotler „Marketingul resurselor umane reprezintă un tip al activităţii de conducere orientată în vederea determinării şi acoperirii necesităţilor cu personal la întreprindere" [6] Studierea literaturii contemporane a demonstrat că o atenţie deosebită se acordă marketingului în vederea conducerii cu personalul în întreprindere..

După cercetătorul rus T. R. Daniko, marketingul resurselor umane reprezintă o funcţie complexă a serviciului conducerii cu personalul întreprinderii, incluzând următoarele aspecte: cercetarea minuţioasă a pieţei forţei de muncă, a cererii şi ofertei forţei de muncă, a cerinţelor angajatorului, a planificării şi prognozării profesiilor cerute pe piaţa forţei de muncă, organizarea manifestărilor în vederea satisfacerii cererii forţei de muncă, intensificarea profesiilor rare pe piaţa forţei de muncă, cercetarea necesităţilor resurselor umane în vederea formării profesionale, ridicării calificării angajaţilor, comunicarea cu agenţiile ocupării forţei de muncă, instituţiilor de învăţământ profesional şi superior, formarea imaginii de sine a întreprinderii pe piaţă [7].

Analizând abordările marketingului resurselor umane de către diferiţi autori, putem menţiona că toate afirmaţiile sunt intercorelate. În toate definiţiile este redat aspectul marketingului în vederea cercetării resurselor umane atât în cadrul întreprinderii, cît şi pe piaţă.

Teoria marketingului resurselor umane presupune forţa de muncă ca «produs". Cunoăştem cu toţii, că pentru a fi competitiv pe o piaţă un produs este nevoie de a să fie calitattiv.

La fel şi in domeniul resurdelor umane prin "produs" înţelegem acele cunoştinţe, capacităţi, experienţe, aptitudini, posibilităţi, profesionalism, talent etc. care ar putea să le posede un individ.

Studierea literaturii de specialitate a demonstrat că o atenţie deosebită i se acordă delimitării mixului de marketing, care ar defini o claritate mai mare în diferenţierea obiectului de studiu al marketingului resurselor umane.

Tabelul 1

Aspectele mixului de marketing al resurselor umane

4P	Marketingul resurselor umane
Produs (serviciu)	*Individ:* cunoştinţe, capacităţi, experienţe, aptitudini, posibilităţi, profesionalism, talent etc. *Întreprinderea (angajator)*: locul de muncă, motivarea, stimularea, ergonomicitatea locului de muncă, cultura organizaţiei
Preţ	*Individ:* salariul, stabilit pe piaţă *Întreprindere:* plata pentru lucru
Distribuire (plasament)	*Individ:* amplasarea individului *Întreprindere:* amplasarea întreprinderii
Promovarea	*Individ:* recomandări, interviuri, CV *Întreprindere:* reclama postului, imaginea firmei

Sursa: elaborat de autor

În cazul abordării individului ca solicitant la un loc de muncă acesta trebuie să dispună de un plan personal de dezvoltarea, chiar a unei politici personale de marketing. Pe piaţa forţei de muncă aceasta devine o condiţie de calitate.

Resursele umane sînt unul dintre cei mai importanţi factori în menţinerea şi creşterea securităţii naţionale. Experienţa din ultimele decenii a ţărilor dezvoltate evidenţiază rolul tot mai important al factorului uman în creşterea securităţii naţionale. Baza menţinerii securităţii naţionale sânt oamenii, atitudinea lor faţă de ţară [6].

Din teoria marketingului resurselor umane, factorul uman se cere privit ca unitate a laturilor cantitative şi calitative ale resurselor umane şi reprezintă principala sursă şi resursă de asigurare a securităţii naţionale.

Rolul factorului uman este determinat de rolul muncii ca pârghie a prosperităţii, a progresului societăţii.

Într-o lume modernă trebuie să se acorde o importanţă deosebită lucrătorilor competenţi, precum şi capitalului intelectual.

Orice om bine pregatit şi încurajat poate să ofere ceva valoros unei întreprinderi cît şi unei ţări. Totuşi, pînă cînd această filozofie nu va fi bine înţeleasă şi implementată este îndoielnic că în Republica Moldova "afacerile" vor avea succes, în special în domeniul securităţii naţionale. [7]

Referitor la calitatea resurselor umane putem afirma că, acestea sunt influenţate în practica actuală de o serie de factori, care influenţează direct sau indirect conţinutul şi calitatea sistemului decizional.

Aceşti factori pot fi de natură: psihologică, culturală, motivaţională, economică, ergonomică şi de cercetare.

– Factorii psihologici sunt direct legaţi de psihologia managerului, adică în luarea unei decizii pot privi riscul şi incertitudinea, pesimist, optimist, sau o combinaţie între aceste două variabile, în funcţie de tipul personalităţii managerului (coleric, sangvin, melancolic, flegmatic);

– Factorii culturali se referă la cunoştiinţele, aptitudinile, talentul pe care-l are managerul înafară de experienţa acumulată în practică. Pe baza acestora managerul poate analiza şi cerceta eficacitatea deciziilor încă din faza incipientă;

– Factorii motivaţionali sunt acei factori care influenţează managerul în momentul luării unor decizii, pozitiv sau negativ, în funcţie de motivaţia sa şi a angajaţilor săi. Motivaţiile managerului sunt legate de productivitate ridicată, absenteism scăzut, acţiune corectă, dorinţa de a câştiga şi/sau a fi eficient, iar motivaţiile angajaţilor sunt legate de salariu mic, un alt post mai avantajos, dezorganizarea muncii, satisfacţia la locul de muncă, lipsa unei organizări sindicale;

– Factorii economici sunt direct legaţi de rezultatul economic, adică de eficacitatea procesului decizional, de controlul efectuat asupra deciziilor aplicate şi de respectarea atribuţiilor angajaţilor;

– Factorii ergonomici ai locului de muncă au ca obiective optimizarea proiectării constructive a locurilor de muncă prin îmbunătăţirea securităţii muncii şi ameliorarea factorilor de ambianţă fizică, reducerea efectelor negative datorate monotoniei muncii şi diminuarea solicitărilor fizice şi nervoase. [8];

– Factorii de cercetare sunt reprezentaţi de puternica evoluţie a tehnologiei, evoluţie care a determinat, determină şi va determina eficienţa şi eficacitatea factorului muncă.

Problema cea mai dificilă pentru reuşita securităţii naţionale este politica de schimbare. Politica de schimbare este un proces complex de ajustare structurală ţinând seama de mediul socio-economic, cultural, politic, educativ, legislativ, tradiţional, în continuă modificare.

Din cele menţionate ţinem să evidenţiem că una din legăturile principale între marketingul resurselor umane şi asigurarea securităţii fie la nivel naţional sau global rolul resurselor umane este unul dintre cele mai importante. Profesionalismul resurselor umane, competenţa acestora de a organiza şi a asigura protecţia statului este primordială în securitatea ţării.

BIBLIOGRAFIE

1. Belostecinic, Gr. ş.a. Securitatea economica a statului: teorie, metodologie, practica. Ch.: ASEM. 2011. 174 p.

2. Bugaian, C. Securitatea economica a Republicii Moldova pe plan extern. În: Economica. 2002. nr.2. p.100-101.

3. Didic, V. Dimensiunea securitatii economice in conceptia securitatii nationale a R. Moldova. In: Legea şi viaţa. 2009, nr. 2, p.11-12.

4. Moiseenco, E. Asigurarea securitafii economice a gruparilor regionale interstatale. // Autoref. tez. dr. hab., spec.08.00.14 - Economie mondiala; relafii economice internafionale. Chisinau, 2012. 53 p.

5. Patraş, M. Despre securitatea dezvoltarii socio-economice a Republicii Moldova: esenfa, factori şi cai posibile de asigurare. În: Creşterea economiei – prioritate nafionala in contextul integrarii în Uniunea Europeana: conf. şt. intern. 29-30 oct. 2008. Ch., 2008, p. 419-425.

6. Kotler, Ph.; Saunders, J.; Armstrong, G.; Wong, V. Основы маркетинга / Пер. с англ. 2-е европ. изд. – М.: СПб; К.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 356 с.

7. Данько, Т. Р. Управление маркетингом. М.: ИНФРА-М, 2001. – 312 с.
8. Савенкова, Т. И.; Савенкова, Т. А. Маркетинг персонала. Москва: Изд-во Экономисть, 2006. – 428 с.

DIMENSIUNILE ETICE ALE FORMĂRII, GESTIUNII CAPITALULUI UMAN ÎN SCOPUL SPORIRII COMPETITIVITĂȚII COMPANIILOR

SUSLENCO Alina*, drd., asist. univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălți

In this paper was analyzed the influence of ethics on UMN capital formation and achieve a higher level of competitiveness. Have been reviewed decisive aspects of business ethics and ethics influence on the development of society in general. There were outlined the main ethical dilemmas has influence management process within an organization. It was also analyzed the relation between ethics and competitiveness and relevant conclusions were drawn highlighting the massive contribution of ethics on sustainable competitiveness.

The research focused on the use of the following methods: analysis, synthesis, induction, deduction.

In conclusion we can state that influence the sustainability of business ethics and society in general and is a pillar of sustainability.

Chey Words: ethics, ethical dilemmas, human capital, competitiveness, increase competitiveness.

„A fi moral nu este doar modul CORECT de a trăi,
ci este şi modul cel mai practic de a trăi.
Adevăraţii profesionişti din afaceri nu doar
vorbesc despre morală, ei TRĂIESC moral!"
(Zig Ziglar)

Activând într-o societate a cunoașterii ce se caracterizează prin dinamism, flexibilitate, crize, dificultăți, apare o nevoie stringentă de a implementa măsuri de redresare a situației prin utilizarea instrumentelor necesare pentru echilibrarea situației. Apare o nevoie acută de a implementa măsuri de sporire a competitivității întreprinderilor în scopul sporirii competitivității lor.

Un element fundamental al asigurării competitivității este capitalul uman al angajaților care constituie acel bagaja de cunoștințe, valori, aptitudini și abilități care sunt formate în urma investițiilor și utilizate eficient, contribuie la sporirea competitivității. Însă trebuie de remarcat că asigurarea competitivității este asigurată și de etică, de comportamentul etic al actorilor de pe tărâmul economic.

Analizând literatura de specialitate observăm că se observă o sporire a studiilor ce țin de asigurarea eticii afcerilor, responsabilității sociale.G..D Chryssider şi John H. Kaler definesc etica drept un set de principii care descriu un cod de comportament care explică ceea ce este bine şi corect sau ceea ce este rău şi greşit [4].

Etica în opinia lui Dimitrios Buhalis şi Eric Laws reprezintă un set de reguli care definesc ceea ce este drept şi greşit în conduita noastră. Din această definiţie reiese întrebarea despre ceea ce ar putea reprezenta regulile. Acest termen poate include: legislaţia, codurile de conduită nescrise, dar general acceptate drept ghiduri de comportament. Prin urmare fiecare individ are propriile sale idei despre ceea ce înseamnă un comportament etic bazat pe propriile sale valori [2].

Etica reprezintă modul nostru de a interacţiona ca angajatori, angajaţi, colegi, clienţi, parteneri sau membri ai comunităţii în care trăim. Conduita etică reprezintă unul dintre criteriile principale care definesc felul în care o companie îşi desfăşoară activitatea, consolidând sau, dimpotrivă, distrugând reputaţia acesteia pe piaţă.

Conduita etică necesită efort, capacitate de sinteză şi inteligenţă. De-a lungul timpului a fost dovedit faptul că o conduită etică are întotdeauna rezultate pozitive. Există posibilitatea de a pierde pe termen scurt, dar niciodată pe termen lung.

Din interpretarea tabelului de mai sus, etica este determinată de regulile şi principiile care definesc conduita corectă. Deseori este complicat să reliefăm limitele dintre corect şi incorect, aceasta fiind influențată de standardele specifice acceptate de societate.

O problemă în managementul unei afaceri o constituie dilemele etice care pot fi definite ca situaţii neclare, probleme care îi pun în încurcătură pe cei care iau decizii, în dorinţa de a echilibra performanţele economice şi cele sociale.

Tabelul 1

Dimensiunile Eticii

Sisteme etice		Conţinut
1. Etica rezultatelor	John Stuart Mill (1806 - 1873)	Corectitudinea morală a unei acţiuni se poate determina prin luarea în considerare a consecinţelor acesteia
2. Etica normativă	Immanuel Kant (1724 - 1804)	Corectitudinea morală a unei acţiuni este dată de respectarea legilor şi a standardelor
3. Etica contractului social	Jean Jacques Rousseau (1712 - 1778)	Corectitudinea morală a unei acţiuni este determinată de obiceiurile şi normele unei anumite comunităţi
4. Etica profesională	Martin Buber (1878 - 1965)	Corectitudinea morală a unei acţiuni este determinată de conştiinţa fiecăruia
5. Etica afacerilor	Tradiţia aristotelică, cu accent pe finalitatea acţiunii umane	Etica este arta reuşitei pe termen lung, care presupune pe de o parte atingerea performanţei (expresie a binelui individual în afaceri), iar pe de altă parte respectul faţă de ceilalţi, cooperarea (binele comun), adică respectarea deontologiei (morala profesională)
	EBEN (European Business Ethic Network)	Etica afacerilor este o evaluare, o analiză a practicilor de afaceri, practici în care se regăsesc norme şi valori ale indivizilor, întreprinderilor şi alesocietăţii
	EBEN (European Business Ethic Network)	Reguli de comportament în afaceri

Sursa: Daniela Tatiana Corodeanu Agheorghiesei, curs Etica, 2010, p. 5.

Cele mai multe dileme etice în afaceri apar în următoarele domenii:

– marketing: reclama, publicitatea, ambalajul produsului;

– aprovizionare: favoruri din partea furnizorilor;

– producţie: calitatea materiilor prime şi a produselor finite, costurile;

– resursele umane: angajare, salarizare, motivare, evaluare, promovare.

Cea mai dificilă situaţie pentru manageri o reprezintă existenţa dilemelor etice. O dilemă etică se naşte când toate alternativele posibile din cercetările efectuate au o consecinţă negativă în plan social. Bunul sau răul nu poate fi precizat şi clar identificat. În primul rând dilemele etice sunt generate de raportul dintre performanţele sociale şi cele economice, realizarea echilibrului fiind deosebit de dificil, mai ales în condiţiile inexistenţei unei informaţii complete care să poată crea o imagine globală asupra dimensiunilor economice a angajamentelor sociale precum şi a consecinţelor sociale generate de un comportament pur economic. Este şi cazul revendicărilor pe care le pretind unele minorităţi grupuri de presiune dedicate unei singure cauze care o consideră de o moralitate incontestabilă; nu urmăresc să obţină sprijinul majorităţii şi nici măcar să o atragă, căci astfel s-ar putea să fie nevoie să recurgă la compromisuri.

Nu este uşor să fie găsite soluţiile pentru dilemele etice. Managerii trebuie să investigheze cu multă atenţie toate aspectele problemei şi să adopte o decizie care să fie judecată după consecinţele sociale şi mai puţin după rezultate economice de moment. Practicarea unui management modern, pe coordonate morale, a dovedit că rezolvarea dilemelor manageriale este în corelaţie cu valorile personalităţilor individuale angajate în actul decizional managerial.

Dilemele etice apar în lumea afacerilor atunci când există o neconcordanţă între principiile etice şi situaţia practică, între ceea ce se doreşte şi ceea ce este de fapt, între sistemele proprii de valori şi modul de satisfacere practică a nevoilor.

Se remarcă de fapt, una din problemele practice extrem de dificil de rezolvat, deoarece viaţa demonstrează

cu prisosinţă că ceea ce este etic pentru unul poate părea lipsit de etică pentru altul.

Din punctul de vedere al managerului, atenuarea acestor stări va avea succes numai prin conştientizarea, cunoaşterea şi instrumentarea principiilor etice, a standardelor etice şi a sistemelor de valori proprii domeniului economic şi, în detaliu, a organizaţiei pe care o conduce.

Etica în afaceri reprezintă aplicarea standardelor morale la situaţiile concrete din afaceri. Oamenii de afaceri se confruntă zilnic cu probleme de natură etică, ce decurg dintr-o varietate de surse. Unele sunt mai rare, altele apar cu regularitate.

„Paradoxul etic" poate fi pus sub semnul unei grave interogaţii pentru omul de afaceri: să-şi asume responsabilitatea şi riscurile inerente acţiunii sale economice sau să rămână la judecata morală, abstractă, lipsită de angajare responsabilă.

Această dilemă -responsabilitate/moralitate- impune mutarea accentului discursului asupra codului de conduită a omului de afaceri de la "moralism" la etica responsabilităţii

Personalitatea individului poate în mare măsură influența și ea comportamentul neetic. Oamenii puternic orientați spre valorile economice sunt mai expusi la un comportament neetic decât ceilalţi. În condiţii normale, este rațional să ne așteptam ca oamenii care sunt mai conștienti de problemele morale, să fie tentați să evite deciziile neetice, iar cei cu o mare putere personală vor fi mai dispuși să ia decizii neetice.

Politicile ambigue ale organizației și managementul inadecvat sunt principalii factori de influență ai unui comportament neetic iar consecințele unui comportament neetic sunt nefaste pentru organizație. Pierderea reputației, a încrederii partenerilor și angajaților, scăderea vânzărilor și a profitului sunt câteva dintre consecințele comportamentului neetic. Utilizând anumite practici neetice o organizaţie poate obţine castiguri, însă doar pe termen scurt.

Normele şi principiile etice sunt diferite şi percepute diferit în culturi diferite; ele apar sau dispar în contexte social-culturale relativ omogene. Cu toate acestea, există norme morale care trebuie să se supună principiului universalității, să fie aplicabile oricui, oriunde şi oricând. Ele au caracter absolut şi obiectiv, nu depind de credinte, sentimente şi obiceiuri particulare.

Dintre principiile etice universal valabile amintesc: onestitate, corectitudine, responsabilitate,respect, integritate.

În organizații, aceasta se traduce prin: tratament corect și onest față de clienți și angajați (respectarea drepturilor acestora și tratarea loc ca pe ființe umane, nu ca pe o marfă), comunicare onestă șitratament corect față de acționari şi comunitate, respectarea legii, competiție onestă, transparența.

Promovarea unui comportament etic adecvat, atât din partea managerilor cât şi a subordonaților, are o importanță capitală, cu impact decisiv pentru rezultatele finale ale întregii organizații.

Practicile manageriale pe care le întâlnim confirmă că etica afacerilor nu constituie o problema care să-i preocupe pe manageri. Aceștia consideră că în economia de piață a face afaceri profitabile şi a avea un comportament etic sunt lucruri care se exclud reciproc.Cu toate acestea, în ultimii ani tot mai multe companii recunosc nevoia existenței unor norme etice în activitatea de fiecare zi. Pentru a reglementa problemele etice în organizații multe companii au dezvoltat așa numitele coduri etice scrise, un ansamblu de percepte de conduita pentru diverse aspecte ale valorii morale de drept, socio-profesional care ghidează angajații asupra modului în care aceștia trebuie să acționeze și să ia decizii.

Aceste coduri etice cuprind :

– modul în care membrii unei organizaţii să acționeze într-o situație dată;
– modul în care membrii organizației ar trebui să gândească și să se comporte;
– probleme cum ar fi: conflicte de interese, concurenții, caracterul privat al informațiilor;
– concurența între membrii unei profesiuni;
– conflictele între membri;
– relaţiile între profesioniști şi clienți, consumatori, surse de aprovizionare sau beneficiary;
– relatiile angajatilor cu superiorii [2].

În concluzie, consider necesară și binevenită existența unor coduri etice în organizație și respectarea acestora care sa ne ghideze în luarea deciziilor.

În afaceri pot sa fie detectate câteva niveluri de aplicare a eticii [7].

Nivelul micro este cel care se stabilește între indivizi în baza principiului corectitudinii schimbului. Acest nivel este mai aproape de etica tradițională și cuprinde: obligații, promisiuni, intenții, consecințe, drepturi individuale. Toate acestea se află sub principiile schimbului cinstit, câstigului cinstit, tratamentului corect. Unui astfel de nivel i se aplică ceea ce Aristotel numea dreptate comutativă, cea practicată între egali.

Nivelul macro se referă la reguli instituționale sau sociale ale comerțului, ale lumii afacerilor. Conceptele centrale cu care se operează pentru acest nivel sunt: dreptate, legitimitate, natura societății. Problemele puse în contextul nivelului macro sunt de tipul următor: Care e scopul pietei libere? Este proprietatea privată un drept prioritar? Este drept sistemul de reglementare al pieței? Este meritul luat în seamă?

Discuțiile etice se referă preponderent la rolul corporației în societate și al indivizilor în corporație, la responsabilitatea socială și internațională a corporațiilor.

Milton Friedman este unul dintre apărătorii fervenți ai pieței libere, inclusiv de constrângeri etice care depășesc regulile proprii ale afacerilor și mai ales scopul esențial: profitul [6]. El acuza intelectualii de socialism și de faptul ca vor să-i transforme pe oamenii de afaceri în „marionete lipsite de libertate”. Orice implicare în caritate, în proiecte sociale care nu duc la creșterea profitului reprezintă un furt din buzunarul acționarilor, caci managerii corporațiilor nu trebuie și nici nu au competențe să facă politici publice. Portretul oferit de Friedman este unidimensional și vine dintr-o veche separație: „afacerile sunt afaceri și morala e morală”. Aceste sfere nu pot să fie amestecate. În genere perspectivele libertariene sunt mai ostile amestecului moralei și politicii în afaceri private.

O poziție diferită o impărtășește un alt mare teoretician, Peter Drucker, în lucrarea sa Management, 1979 [5]. Argumentul competenței, susține Drucker, este corect doar dacă corporațiile nu își propun proiecte de inginerie socială, dacă au competențe privind discriminări la angajare, promovările, poluarea.

În activitatea unei corporații cei care iau parte la desfășurarea unei afaceri nu sunt doar acționarii. Există o categorie mai largă de participanți față de care primii sunt doar subclasă. Participanții sunt toți cei afectați de activitatea unei companii. Aici sunt incluși: angajații, consumatorii și furnizorii, comunitatea înconjurătoare, mai pe larg, societatea. Toți acești participanți au asteptări legitime și drepturi legitime:

O corporație este menită să satisfacă publicul oferindu-i produse și servicii dorite și dezirabile. Ea nu il satisface dacă promoveaza discriminarea, poluează aerul, apa, secătuieste resursele, distruge frumusetea mediului.

Minimele reguli etice pe care trebuie să le urmeze o firmă sunt următoarele:

a) În privința clienților (cumpărătorilor)

Produsele trebuie să fie de calitate, sigure, să aibă instrucțiuni de folosire, avertismente asupra efectelor nedorite ale pericolelor posibile pentru consumator.

Supoziția generală pe care se bazează comerțul este cea a consumatorului adult, dotat cu discernamânt, inteligent, capabil să-și de a asuma riscuri.

În cazul producătorului există presupoziția că este matur, inteligent, responsabil, bine intenționat. Acestea sunt în general cazuri ideale, adesea arătând totuși comportamente reale frecvente. Ce se intamplă însă în cazul în care consumatorul este iresponsabil iar producătorul este dubios, necalificat, veros. Piața singură nu poate să reglementeze astfel de situații. Ea creează cerere iar reclama, la randul ei, influențează și cererea și alegerea. Uneori ceea ce se oferă pe piață nu doar ca nu satisface o nevoie dar, mai mult, poate să lezeze cele mai semnificative datorii față de sine ale consumatorului și datorii față de alții ale producătorului.

b) În privința angajaților

Angajații sunt tratați adesea ca o marfă-forță de muncă, deși sunt ființe umane, scopuri în sine. Cele mai dezumanizante tratamente este probabil să se manifeste mai ales în zonele în care există o singură ofertă de lucru, în care există un monopol total asupra locurilor de muncă.

Pentru a așeza relațiile între angajat și firmă pe temeiuri etice se introduc următoarele categorii de principii și norme:

– s-au întrodus: drepturile angajaților și reglementări în privința loialității față de companie. Tratarea angajaților ca pe o piesă pur inlocuibilă, respectiv un simplu mijloc, conduce la faptul ca și ei tratează compania ca pe o stație de tranziție, o simplă sursă de salariu și beneficii. O părăsesc îndată ce gasesc ceva mai bun pentru ei înșiși.

– loialitatea faţă de companie se contureazǎ prin obligaţiile reciproce: companie-angajat, prin atribuire de roluri şi responsabilităţi. Unele dintre acestea sunt contractuale şi legale, dar ele nu ajung decât pentru îndeplinirea sarcinilor şi nu au o componentă etică: O slujbă nu e nici odată doar o slujbă. Există mereu o dimensiune morală: mândria faţă de propriile produse, spiritul de echipă, grija faţă de bunăstarea companiei, ataşamentul faţă de colegi. Afacerile nu sunt scop în sine [2].

Există uneori conflicte de valori între valorile companiei şi cele personale. În acest caz, unii angajaţi trag semnale de alarmă, îşi critică public propria companie.

4) Probleme etice ale globalizarii afacerilor

Una dintre cele mai evidente forme ale globalizării o reprezintă existenţa corporaţiilor internaţionale. Ele au un rol dual din punct de vedere etic. Pe de-o parte se extind în state în care guvernele şi clienţii sunt mai puţin pregatiţi în protecţia drepturilor consumatorilor, a celor salariale şi în probleme de mediu. Aceasta facilitează pe termen scurt, strategii de creştere a profitului, fără prea multă grijă faţă de angajaţi, consumatori, cetăţeni şi mediu. Instituţiile de protecţie ale consumatorilor sunt prea slabe ca să forţeze companiile mari să îşi schimbe regulile. Pe de altă parte, corporaţiile aduc în noile lor medii, mai ales în ţările sărace şi cu instituţii democratice mai fragile, noi deprinderi de comportament şi noi reguli care pot facilita dezvoltarea economico-socială şi normele etice. Există de asemenea instituţii internaţionale create ca să vegheze la probleme de muncă, protecţia consumatorilor, mediu.

Există probleme specifice, de natură etică, în condiţiile în care corporaţiile internaţionale acţionează în ţările cu economii subdezvoltate şi cu un nivel mai redus de exercitare a drepturilor omului sau chiar în regimuri autoritare:

1. Consimţământul obţinut pe baza informării consumatorului poate să fie mai redus. Reclama unui produs poate să conţină informaţii înşelatoare. În acest caz este încălcat principiul dreptăţii comutative care implică relaţii între egali, acordul părţilor contractante, precum şi acela al respectului pentru persoană.

2. Dreptul la un mediu natural sănătos, dreptul generaţiilor următoare la resurse, fac necesară etica mediului. Ea a devenit o cerinţă tot mai pregnantă. Problemele de mediu afectează regiuni întregi Ele nu pot să fie socotite probleme locale. Din acest motiv, firmele, companiile, corporaţiile au inclusă ca cerinţă moralăresponsabilitatea faţă de mediu. Poluarea este un fenomen care se poate importa sau exporta ca produs secundar şi neintenţionat al extinderii industriale. Din cauza restricţiilor ecologice impuse în propriile state sau în Uniunea Europeană, anumiţi producători tind să-şi desfăşoare activitatea în ţările în care guvernele respective ţin seama mai ales de obiective imediate: creşterea Produsului Intern Brut, ocuparea forţei de muncă şi nu impun reglementări suficient de aspre în probleme de mediu. Prin urmare afacerile pot exploata resursele unor astfel de ţări, inclusiv forţa de muncă, într-un mod ne acceptabil în propria ţară.

3. Dumpingul este la rândul sau o practică internaţionalăcare pune probleme etice. Există produse care, prezentând un risc mare, nu pot sa fie vândute în ţară. În schimb, ele sunt văndute, uneori cu sprijinul statului care acordă înlesniri de taxe, cu preţuri mai mici, în ţările lumii a treia a. Motivaţia acestor vânzări este una de tip antipaternalist: Nu este cazul ca un guvern strain să protejeze consumatorul extern. Acesta poate sa fie capabil să îşi dezvolte, la nivel guvernamental, propriile sale mijloace de autoprotecţie.

4. Dependenţa de corporaţii. Corporaţiile pot ajunge să domine o societate, să-i impună legi şi politici publice. Unele dintre aceste corporaţii au dus la creşterea polarizării sociale în ţările în care au acţionat.

Astfel, putem contura că etica influenţează asupra atingerii competitivităţii care în mare măsură este influenţată de capitalul uman care munceşte în această organizaţie care are formate anumite norme de conduită, valori şi aspiraţii. Capitalul uman constituie acea resursă vitală care contribuie la atingerea competitivităţii sustenabile.

În urma analizelor efectuate, putem concluzioa că etica este miezul asugurării vializităţii, sustenabilităţii şi durabilităţii afacerilor şi economiei în general. Canduita etică contribuie la menţinerea avantajelor competitivive, la atingerea abiectivelor şi strategiilor organizaţionale şi la o dezvoltare durabilă. Cu toate acestea, conduita etică a personalului unui organizaţii trebuie să se încadreze în limitele acceptabile, să nu încalce normele axistente, să nu lezeze interesele altor persoane şi să nu contribuie la formarea dilemelor etice care impiedică activitatea competitive a orgaizaţiilor.

BIBLIOGRAFIE

1. Agheorghiesei Corodeanu, D. T. Curs Etica, 2010.
2. Buhalis, D.; Laws, E. Tourism Distribution Channels: Patterns, Practices and Challenges. London: Thomson, 2001.
3. Bowie, N. Business Ethics, Prentice Hall PTR, 1982.
4. Chryssider, D.; Kaler, J. Introduction to Busines Ethics. Cengage Learning: New edition, 1993.
5. Drucker, Peter. Management: Tasks, responsabilities, practices. New York: Harper&Row, 1974.
6. Friedman, M. The Social Responsibility of Businessis to increase Its Profits. The New York Times Magazine, 13 september, 1970. Solomon, M. Consumer Behavior. Pearson: Patience Hall, 2004.

OMUL 3 G (TREI GENERAŢII)

***ŞIMON Adrian**, conf.univ., dr. ec.,*
Universitatea „Petru Maior", Tîrgu – Mureş

Of course, separating these aspects, focusing on individualism versus collectivism or vice versa, it is simplistic and sterile, not only economically but also ethically, especially when exacerbated by politicians whose interests lie generally short term .

That is why reproduction must be accompanied generations of reproduction and retransmission cultural values perennial wisdom, humanity, as Roman says, in a holistic approach, avoiding extremes.

Cuvinte cheie: homo economicus, rational behavior, raţionalitate economică, succesiunea generaţiilor, individualism versus colectivism, capital naţional.

În general ca metodologie de abordare în ştiinţele economice omul este privit ca o entitate numită homo economicus care-şi urmăreşte interesul propriu, dotat fiind cu rational behavior şi raţionalitate economică, deşi în ultimii 20-25 de ani îşi face loc din ce în ce mai mult o nouă abordare ce contestă aceste concepte, subliniind rolul emoţiilor, sentimentelor, „iraţionalului" în luarea deciziilor. Ea poate fi numită psihoeconomie, neuroeconomie etc., dar care nu poate fi neglijată.

Mai mult, în manualele de economie, omul este considerat, în principal ca persoana adultă, activă, de regulă între 16 şi 65 ani fiind prezent pe piaţa muncii. Dar despre prima parte a tinereţii şi despre perioada de pensie se menţionează pe scurt la politica bugetară, la cheltuielile cu educaţia, sănătatea, asistenţa socială.

Întrucât această abordare pune accent în principal pe profit, omul este considerat ca un simplu factor de producţie obţinut cu un anumit cost, ce urmează să se metamorfozeze într-o valoare mai mare. Dar şi aici omul este „disecat" în perioade de timp, ajungându-se la omul 8 ore (zilierul) sau chiar omul-oră (cel plătit cu ora) sau chiar şi mai puţin.

Fără îndoială că modul în care este considerat omul în studiile economice influenţează major deciziile nu numai din domeniul microeconomic ci şi deciziile macroeconomice, ce comportă consecinţe profunde pe plan social şi uman.

Această contradicţie, să-i spunem aşa, între latura pur economică, obiectivul economic şi latura etică ce pune pe prim plan omul ca atare ca valoare supremă nu este nouă; ea se manifestă în forme diferite de-a lungul istoriei, indiferent de regimul politic. Echilibrul („compromisul") între cele două laturi nu este uşor de realizat, iar politicienii încearcă pe cât posibil sa evite acest subiect sensibil. Experienţa istorică arată însă că în anumite perioade una sau alta din aceste laturi a fost preponderentă.

Să luăm ca exemplu tragicul eveniment din 5 august 2010 de la o maternitate din Bucureşti, şi cu toată compasiunea pentru cei îndureraţi, să încercăm să-l analizăm la rece, din punct de vedere al costurilor materiale versus valoarea omului sau preţul vieţii acelor copii.

Accidentul s-a soldat cu moartea a 5 copii nou-născuţi şi cu rănirea gravă a altor şase, familiile fiind despăgubite de către stat cu 5000 de lei de copil decedat şi 3000 lei pentru un copil rănit.

Oare cât ar fi costat evitarea acestui accident? Nu ne propunem să calculăm acest cost dar putem să indicăm unele articole de cheltuială. Astfel, se putea angaja o asistentă medicală în plus, asigurându-se permanenţa obligatorie a unei persoane calificată în salonul pentru nou-născuţi; se putea instala un senzor de fum cuplat cu o alarmă şi o instalaţie de apă etc.

Nu cred că în mod premeditat cineva face calcule şi ia decizii în mod intenţionat în defavoarea unor vieţi omeneşti, fie că este vorba de costurile cu sănătatea, de costurile cu siguranţa mijloacelor de transport etc. Acest exemplu, însă ne arată că autorităţile au estimat valoarea unui nou-născut la 5000 de lei, echivalentul a cca 4 salarii medii lunare nete.

Bineînţeles că valoarea unui nou-născut creşte în perioada când acesta nu „lucrează", adică până când acesta intră pe piaţa muncii şi va începe să scadă începând cu perioada când acesta începe să lucreze! Această vârstă poate să fie cuprinsă între vârsta de intrare pe piaţa muncii, începând cu 16 ani, şi 23-25 ani, la vârsta încheierii studiilor superioare. În funcţie de această vârstă, familia, colectivitatea locală şi statul la nivel central cheltuiesc împreună, mai bine zis investesc pentru fiecare adult o sumă echivalentă cu cca 5 ani de venituri brute medii anuale ale unei familii.

Aşa cum se pune problema reproducerii bunurilor, în general, şi a serviciilor ar trebui să se studieze cu atenţie mai mare capacitatea generaţiilor de a se reproduce cu structurile corespunzătoare de tineri, adulti şi seniori (bunici). Experienţa de viaţă ne arată că cele trei generaţii, să le numim aşa, sunt strâns întreţesute între ele. Tinerii sunt întreţinuti de familie, apoi ei devin la rândul lor părinţi şi părinţii lor devin bunici.

Din punct de vedere pur economic, succesiunea generaţiilor înseamnă că inactivitatea unora este plătită de alţii. Într-o abordare mai cuprinzătoare constatăm că familia, în sens larg, este grupul cel mai puternic ce ar merita focalizarea atenţiei din partea economiştilor la nivel microeconomic dar mai ales la nivel macroeconomic.

Desigur, separarea acestor aspecte, punându-se accent pe individualism versus colectivism sau invers, devine simplistă şi sterilă nu numai din punct de vedere economic dar şi etic, mai ales când este accentuată de politicieni, ale căror interese se întind în general pe termen scurt.

Iată de ce reproducerea generaţiilor trebuie să fie însoţită de reproducerea şi retransmiterea valorilor culturale perene, de bun simţ, de omenie, cum zice românul, într-o abordare holistică, evitându-se extremele.

Dar din punct de vedere pur economic costul formării unui om, incluzând cheltuielile familiei, cheltuielile comunităţii locale şi cheltuielile statului la nivel naţional se poate calcula constatându-se un fel de paradox: valoarea omului creşte când „nu face nimic" şi scade în timp ce lucrează!

Astfel, în timpul copilăriei şi adolescenţei omul consumă mai mult decât produce, fapt pentru care societatea, în general, acumulează o creanţă asupra lui. În jurul vârstei de 16 ani sau puţin înainte de 18 ani începe să producă, dar continuă să consume.

Urmează în mod firesc perioada activă pe parcursul căreia omul produce mai mult decât consumă. Spre 21-23 de ani producţia ajunge să depăşească nivelul consumului. Între 30-45 de ani consumul începe să se plafoneze, în principal pentru că intervin cheltuielile cu copiii. Maximum de resurse se atinge între 50-60 de ani. Peste 60 de ani se înregistrează de obicei un declin în privinţa resurselor. Ar fi foarte interesant şi util dacă am putea, ca nişte ursitoare moderne, să prevedem câţi din totalul noilor născuţi în 2014, de exemplu, vor începe să lucreze peste 16 ani, câţi vor urma licee şi facultăţi, respectiv câţi vor pleca în alte oraşe sau alte ţări, câţi vor fi şomeri.

Şi în sfârşit, urmează perioada de bătrâneţe, în timpul căreia omul consumă mai mult decât produce. Este interesant de remarcat că decalajul dintre producţie şi consum din ultima perioadă este mai mare decât decalajul din prima perioadă!

În tot acest ciclu al omului 3G reţine atentia un moment critic şi anume vârsta critică la care valoarea omului se apropie de zero, şi după care omul până la sfârşitul vieţii produce mai puţin decât consumă. Este oare întâmplător faptul că emigranţii sunt admişi în general până la vârsta de 35-40 de ani, cu excepţia celor care fac dovada unor mijloace de întreţinere corespunzătoare? Calculele arată că aceasta ar fi vârsta critică la care, oricât de tulburător poate fi, omul are valoare zero! După această vârstă producţia omului va fi mai mică decât consumul acestuia până la sfârşitul vieţii sale. Oare chiar aşa sa fie?

Într-un circuit normal intergeneraţii, are loc ceea ce putem numi acumularea de capital naţional în cadrul cărui proces are loc o transmitere din generaţie în generaţie a unui stoc de produse şi echipamente.

Asfel, la o creştere a produsului intern brut, în medie de 3% pe an, în termeni reali, ritm mediu înregistrat de ţările dezvoltate în ultima sută de ani, într-o generaţie (cca 23 ani) acesta se dublează, permiţând generaţiei noi să-şi dubleze nivelul de trai în comparaţie cu generaţia părinţilor.

Experienţa arată că de obicei o generaţie munceşte de cca 2 ori mai mult pentru generaţiile viitoare decât pentru ea însăşi. Un exemplu poate să fie relevant în această privinţă. O familie care reuşeste să-şi construiască o casă la cca 50 de ani, traieşte în ea aproximativ 30 de ani şi o lasă copiilor pentru încă o perioadă de 60 de ani. Pe acestă bază băncile ar putea studia posibilitatea extinderii pe două generaţii a creditului imobiliar.

Din punct de vedere al politicii bugetare, şi într-o abordare cinică, interesul protejării vieţii în ultima perioadă de viaţă ar trebui să fie mai mic decât în primele două perioade de viaţă! Cum s-ar împăca această situaţie cu principiul că viaţa trebuie apărată de la început până la sfârşit? Poate că ştiinţa îngustă a economiei având ca obiectiv profitul ar trebui înlocuită cu ştiinţa economiei sănătăţii având ca obiect principal libertatea omului în integralitatea lui, libertatea şi viaţa omului 3G şi mai pe urmă libertatea pieţelor!

Dacă însă se dereglează ciclul de reînnoire şi de transmitere între generaţii a acumulării de capital naţional, cauzat în principal de „sterilitatea” generaţiei tinere, urmată de îmbătrânirea populaţiei, pericolul dispariţiei unor naţiuni şi chiar a unor civilizaţii se prefigurează la orizont. Astfel, atunci când populaţia de peste 60 de ani, se apropie de cca 25% din totalul populaţiei există un risc major de a nu se mai asigura servicii normale de sănătate.

Este pregătită societatea românească pentru o asemenea evoluţie demografică, precum şi pentru formarea continuă a adulţilor, astfel încât să fie valorificat la maximum un capital uman de mare preţ de care dispunem?

Multe probleme ce vor rămâne deschise vor fi probabil, tot atâtea imbolduri la cercetare şi la găsirea treptată a unor noi forme de mişcare a gândului şi a faptelor.

BIBLIOGRAFIE

1. Adrian, Şimon. Aspecte practice de finanţe personale / prof. univ. dr. Dorina Poanta; conf. univ. dr. Adrian Şimon ; coord. ştiinţific: prof. univ. dr. Petre Brezeanu, Editura Cavallioti, Bucureşti, 2012.

2. „Explozia din Maternitatea Giulesti, cel mai grav accident dintr-un spital in ultimele decenii”, Romania Liberă, 17 august, 2010, pag.1.

3. Anuarul statistic al României, 2011.

4. Anuarul statistic al României, 2010.

5. Anuarul statistic al României, 2009.

HAZARDUL MORAL ŞI SELECŢIA ADVERSĂ

SANDU (TODERAŞCU Carmen)*, dr., asist. univ.,*
„Al. I. Cuza” University of Iasi
ONOFREI Mihaela, *dr., prof. univ.,*
„Al. I. Cuza” University of Iasi

Insurance is the foundation of modern life. Without insurance, many aspects of today's society and economy could not function. The insurance industry provides coverage for risks economic, climatic, technological, political and demographic, allowing people to conduct their daily lives and businesses to operate, innovate and grow. The word risk is often used in connection with insurance, finance and banking. Insurance risk is a specific element being subject to any insurance contract. There are many situations in which the insured may influence the likelihood of risks exacerbating environmental objective risk taken into account in determining the scale of insurance premiums, a situation arises the notion of moral hazard. Moral hazard arises because the insured assumes full responsibility for his actions and consequences and therefore tends to behave less cautious than usual, leaving the insurer to assume responsibilities for the consequences of his

actions. A standard problem of applied contracts theory is to empirically distinguish between adverse selection and moral hazard.

Keywords: risk, moral hazard, insurance, adverse selection, franchise, bonus-malus.

Lucrarea de față abordează iminența riscurilor în contemporaneitate prin prisma hazardului moral și a selecției adverse. În acest context, sunt abordate tendințele din domeniul asigurărilor cu privire la tratarea hazardului moral, respectiv este realizată o evaluare a selecției adverse pentru cele mai importante tipuri de asigurări. În vederea atingerii obiectivelor asumate, lucrarea abordează riscurile din punct de vedere etimologic, plasează riscul în condițiile economice și financiare actuale, realizează o delimitare a principalelor riscuri, tratează în mod comparativ conceptele de „moral hazard” și „morale hazarde”, aduce în discuție noțiunile de anti-selecție și selecție adversă, propune măsuri de reducere a hazardului moral, respectiv analizează hazardul moral și selecția adversă pentru diverse tipuri de asigurări. Principale concluzii fac referire la deficiența informațională care amplifică efectele riscurilor contemporane, mult mai dinamice și complexe, afectate de hazardul moral și anti-selecție, într-un context economic, social, politic și social mult mai dificil față de anii de dinaintea crizei financiare internaționale.

Noțiunea de risc, așa cum este cunoscută în contemporaneitate, reflectă o evoluție continuă a gândirii economice. Primele referiri etimologice provin din limba latină când se face referire la latinescul resecare, urmând a fi dezvoltate în secolul al XIII-lea formele rischium sau riscus. Mai târziu, în secolul al XVI-lea, conceptul de risc se găsește în limba franceză sub denumirea de risque iarîn limba germană de risiko. Conceptul de risk din zilele noastre, recunoscut la nivel internațional și utilizat pentru a reflecta posibilitatea de a înregistra o pierdere provine din limba engleză, fiind folosit sub această formă din anul 1741. Din acest moment, riscul începe să fie tratat în mod științific, făcându-se o delimitare clară față de noțiunile de pericol, hazard sau noroc. Evoluția conceptului de risc poate să fie corelată cu dezvoltarea instrumentelor matematice care au permis asocierea de probabilități în cazul manifestări anumitor fenomene care pot genera pierderi.

Definirea riscului în literatura de specialitate nu este unitară, dar există anumite elemente comune care reprezintă fundamentul teoriilor actuale. Astfel, riscul implică o expunere față de un pericol, cu efecte care diferă din punct de vedere al intensității de la un eveniment la altul. Declanșarea riscului și propagarea acestuia implică anumite canale specifice de transmitere (în limba engleză sunt cunoscute sub denumirea de „perils”) care pot fi de natură mecanică, chimică sau biologică. În mod concret, acești vectori declanșatori se concretizează în incendii, fenomene meteorologice precum tornadele, evenimente nefericite care afectează sănătatea indivizilor cum este infarctul și alte acte criminale. În continuare, efectele negative pe care le presupune manifestarea riscului sunt amplificate de hazard.

Firmele de asigurări de astăzi utilizează metode complexe pentru a evalua riscurile în condițiile în care acestea se pot manifesta cu o frecvență neregulată. Aceste riscuri dinamice care sunt de fapt o rezultantă a mutațiilor de natură economică, financiară sau socială, sunt mai greu de evaluat. De cealaltă parte, riscurile statice sunt mai ușor de asigurat deoarece manifestă o anumită regularitate, aspect care implică pentru firmele de asigurări posibilitatea de a asocia o probabilitate de manifestare. În aceste condiții, riscurile statice implică prime de asigurare mai reduse față de situația riscurilor dinamice.

Criza financiară și contextul din Ucraina și Libia aduc în prim plan riscurile generale care sunt impersonale din perspectiva factorilor declanșatori și a daunelor produse. În acest context, șomajul, conflictele armate, inflația, cutremurele și inundațiile sunt elemente care încep să fie prioritare în strategia societăților de asigurări. Aceste fenomene care caracterizează mediul economic, social, financiar și politic actual generează efecte și asupra strategiei care implică riscuri particulare care sunt generate de acțiuni individuale ale oamenilor (Vaughan, 2014). Astfel, evenimente particulare precum incendiile, furturile sau accidentele încep să fie plasate într-o abordare mai largă, la nivel macroeconomic sau internațional chiar dacă afectează un grup restrâns de persoane.

Societățile de asigurări, la fel ca orice entitate economică, urmăresc să fie profitabile. În acest sens, acestea nu asigură riscuri speculative cum sun jocurile de noroc, fiind axate doar pe acele riscuri pure care implică doar daune. Din acest punct de vedere, riscurile asigurate sunt de natură personală, de proprietate, de

răspundere sau rezultate din nerespectarea obligațiilor pe care și le asumă alte persoane.

În contemporaneitate, societățile de asigurări trebuie să gestioneze pericolul fraudelor generate de persoane care amplifică în mod intenționat riscurile în condițiile unei asimetrii informaționale. De asemenea, asigurătorii și supraveghetorii pieței de profil nu posedă instrumentele necesare pentru o evaluare completă a riscurilor. În contextul acestei deficiențe informaționale, societățile de asigurări se văd nevoite să nu asigure anumite riscuri sau să aplice tarife speciale care să le acopere eventualele pierderi.

Hazardul este un concept esențial în asigurările de astăzi deoarece ilustrează circumstanțele care determină producerea unui risc. Astfel, hazardul este tratat de către asigurători în funcție de tipologia acestuia. În cazul hazardului fizic, societățile de asigurare stabilesc primele în funcție de evaluarea efectuată pe teren a tuturor proprietăților fizice observabile precum tipul unei construcții, localizarea acesteia sau gradul de ocupare al clădirii. Aceste detalii sunt importante deoarece hazardul fizic afectează manifestarea riscurilor. În contemporaneitate, se pune accent pe hazardul moral („moral hazard") pentru a ilustra acea situație în care individul cauzează sau exagerează în cazul unei pierderi pentru a încasa despăgubirea sau pentru a-și însuși în mod fraudulos o sumă mai mare de bani de la asigurător (Vaughan, 2014). În acest context, hazardul moral este asociat cu frauda în asigurări (Saunders și Cornett, 2007). O altă situație cu implicații negative profunde pentru firmele de asigurări este dată de acel caz în care asiguratul nu manifestă atenție sau nu ia măsurile necesare pentru a evita producerea riscului („morale hazard").

Deficiența informațională afectează procesul de asigurare și creează condiții de manifestare a anti-selecției și selecției adverse. Anti-selecția reprezintă un risc asumat de către asigurător în condițiile în care acesta nu poate să observe toate caracteristicile și evoluțiile bunurilor asigurate sau evoluția sănătății unui individ. În aceste condiții, asiguratul poate să ascundă anumite defecte pe care le cunoaște în vederea obținerii unor sume de bani în mod fraudulos de la societățile de asigurări. În legătură cu cele enunțate, selecția adversă face referire la probabilitatea ca o firmă de asigurări să încheie contracte de asigurare cu persoane cu riscuri mai mari.

Una dintre cele mai mari provocări ale asigurărilor moderne este dată de existența riscului moral. În acest context, societățile de asigurări trebuie să găsească un punct de echilibru între riscuri asigurate și primele încasate prin includerea în calcule a posibilității ca un individ să fie neglijent în urma asigurării sale deoarece știe că este asigurat. Totuși, implicarea asiguratorilor este limitată la acele situații în care pierderea potențială este cuantificabilă. În cazul selecției adverse, implicațiile pot fi mai semnificative ca urmare a faptului că societățile de asigurări nu pot avea informații complete cu privire la anumite date personale precum starea de sănătate a unui individ. Pe fondul acestor considerente, societățile de asigurări de astăzi se confruntă cu situația în care nu pot crea produse de asigurare adecvate pentru toate persoanele care doresc să acopere un risc greu de evaluat sau întâmpină dificultăți semnificative în a stabili prime adecvate care să fie corelate cu riscul asumat. În multe cazuri se poate ajunge la impunere unor prime mai mari decât capacitate financiară a indivizilor cu privire la susținerea acestora. De asemenea, acest context caracterizat de o deficiență informațională implică utilizarea de resurse financiare semnificative pentru identificarea situațiilor caracterizate de hazard moral.

Principalele soluții pe care le susține și propune lucrarea de față fac referire la responsabilizarea indivizilor. În acest context, sistemul de franșiză poate reprezenta o soluția adecvată care se află la îndemâna asiguratorilor care pot stabili procente sau sume fixe pe care să le plătească și asigurații în cazul manifestării riscului. Totodată, experiența asiguratorului și a colaboratorilor este esențială în vederea abordării acelor situații în care hazardul moral are o frecvență peste media sectorului. O altă soluție alternativă la sistemul de franșiză constă în aplicarea de clauze contractuale care ar limita suma acordată și prevăzută în contractul de asigurări. Aplicarea acestor măsuri este caracterizată de un grad mare de eficiență dacă societățile de asigurări ar realiza în prealabil o analiză de piață, utilă în evaluarea flexibilității pieței. În acest sens, calculele actuariale pot fi utile și cu ajutorul acestora ar fi create instrumente adecvate pentru stimularea pieței precum co-asigurarea sau deducerile la calculul primelor pentru asigurații cu un istoric pozitiv (sistemul bonus-malus). De asemenea evaluarea istoricului, dar și a situației curente de pe piață ar permite delimitarea riscurilor și plasarea asiguraților în diferite clase de risc (engl. "underwriting"). Măsurile pe care le adoptă piața sunt extrem de utile și pot să asigure segregarea riscurilor, respectiv să creeze premise pentru oferire de produse de asigurare care să fie adaptate la caracteristicile fiecărui asigurat.

Cadrul economic și financiar actual aduce în discuție capacitatea societăților de asigurări cu privire la gestionare unor situații dificile precum hazardul moral și selecția adversă. În acest context dificil, experiența asigurătorilor și complexitatea metodelor de evaluare a riscurilor au devenit esențiale. Underwriting-ul reprezintă una din soluțiile care derivă din utilizarea calculelor matematice și este utilă deoarece oferă suport acelor asigurători care nu cunosc situația exactă a unui asigurat. De exemplu, fumătorii care au o rată de mortalitate peste medie trebuie să plătească o primă de asigurare mai mare decât nefumătorii. De asemenea, pentru firmele de asigurări este important să dețină un portofoliu suficient de asigurați pentru fiecare categorie de asigurați în vederea asigurării unui cadru informațional pentru elaborarea de statistici. La fel ca în cazul persoanelor fizice care trebuie să economisească în prezent pentru a face față unor situații mai dificile ce ar putea să apară în viitor, prima trebuie să fie calculată de către asigurători la un nivel care să includă o marjă pe baza căreia aceștia să acumuleze o rezervă pentru perioadele în care costurile daunelor sunt mai mari.

BIBLIOGRAFIE

1. Abbring, J.; Chiappori, P. A.; Pinquet, J. – Moral hazard and dynamic insurance data, Journal of the European Economic Association 1, pp. 767–820, 2013.
2. Banks, E. – Alternative risk transfer – Integrated Risk Management through Insurance, Reinsurance and the Capital Markets, Wiley Finance, 2004.
3. Dorfman, M. S. – Introduction to Risk Management and Insurance, Ninth Edition, Pearson International Edition, 2007.
4. Lungu, N. C. – Bazeleasigurarilor, Editura Sedcom Libris, Iaşi, 2006.
5. OECD – Catastrophic Risks and Insurance – Proceedings Policy Issues in Insurance, no. 8, 2005.
6. Okura, M. – The relationship between moral hazard and insurance fraud, The Hournal of Risk Finance, 14(2), pp. 120-128, 2013.
7. Robinson, C.; Zheng, B. – Moral hazard, insurance claims, and repeated insurance contracts, Canadian Journal of Economics, 43(3), pp. 967-993, 2010.
8. Saunders, A.; Cornett, M. M. – Financial Institutions Management – A Risk Management Approach, 6th ed., McGraw-Hill Irwin, 2007.
9. Vaughan, J. E.; Vaughan, T. M. – Fundamentals of Risk and Insurance, 11th ed., Wiley, 2014.
10. Willet, A. –The Economic Theory of Risk and Insurance, Philadephia: University of Pennsylvania Press, pp. 14-19, 1951.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ФАКТОРЫ ВЗАИМНОГО ВЛИЯНИЯ

***ВОЛЧКОВА Галина**, соискатель,*
Кировоградский Национальный Технический Университет

Among problems of human resources' development, the question of human and social capital has a main attention of scientists. The purpose of the paper: determine the factors of mutual influence of human and social capital. The researches in this sphere are analyzed by author. Similarities and differences of human and social capital are shown in paper. The influence of social capital on human capital development is reflected. The ways of social capital building based on the using human capital are identified.
Key words: human capital, social capital, staff development, trust.

Разнообразие культур и форм общественной жизни формируют современного человека. Индивид с его физическими, умственными, интеллектуальными, психическими характеристиками является основой развития любого современного общества. Ученые многих стран акцентируют внимание на

ценности человека в обществе и производстве, все большее внимание уделяется социальной составляющей. От человека и условий его жизнедеятельности во многом зависит прогресс общества, инновационная направленность развития общественного производства, науко-емкость продукции и, в конечном счете, уровень экономического и социального развития страны. Ключевыми составляющими развития современного общества является наращивание человеческого и социального капитала.

Вопросы развития человеческого капитала раскрыты в трудах Г. Беккера; Т. Шульца; А. Уолкера; С. Кузнеца; И. Фишера; Ю. Корчагина; С. Бандур; А. Колота; М. Семикиной. В свою очередь различными аспектами концепции социального капитала в Украине занимаются В. Геец; М. Горожанкина; Э. Либанова; Е. Гришнова; Л. Стрельникова; Т. Заяц; А. Длугопольский; А. Бова; А. Демкив; И. Терон; М. Лесечко; А. Сидорчук; А. Ермакова; А. Баланда; В. Надрага; А. Убейволк; Ю. Мишин.

Взаимосвязь человеческого и социального капитала в своих работах показали П. Бурдье; Дж. Коулман; Ф. Фукуяма; Б. Буркинский; Н. Борецкая; Е. Гришнова; Т. Натхов; С. Климов. Несмотря на многочисленные исследования в сфере человеческого и социального каптала, не решенными остаются проблемы их взаимного влияния друг на друга.

Целью статьи является определение факторов взаимного влияния человеческого и социального капитала.

Человеческий капитал являет собой важный производственный ресурс и включает образование, знания, навыки, здоровье, качество жизни, профессионализм, креативность, инновативность, опыт его носителя. Социальный же капитал определяется социальными связями, сетями, солидарностью, доверием, социальными нормами в группах. Социальный капитал является источником реализации человеческого капитала. Более того, один из основателей концепции «социального капитала» П. Бурдье отметил, что «хотя социальный капитал относительно несводим к экономическому и культурному капиталам того или иного конкретного агента или даже группы связанных с ним агентов, он никогда не останется полностью независимым от этих форм капитала, поскольку обмены, порождающие взаимное признание, предполагают подтверждение некоторого минимума объективной однородности и поскольку он (социальный капитал) оказывает мультипликативное воздействие на капитал, которым уже обладает данный агент» [1 ,с. 66—67].

Развивая мысль П. Бурдье о формах капитала, российский ученый В. Радаев показал взаимную конвертацию всех видов капитала, и отметил, что «накопление культурного капитала посредством воспитания открывает дорогу к получению лучшего образования, а накопленный человеческий капитал помогает расширить связи, которые в свою очередь позволяют наращивать политическое влияние, и т.д. Поистине, капитал тянется к капиталу» [2, с. 22]. Однако, человеческий капитал является источником обогащения в первую очередь своего носителя но и, как следствие, общества в целом. Человеческий капитал порождает дифференциацию в доходах. В свою очередь, социальный капитал благодаря наличию социальных связей, обмена информацией, доверия, взаимности в отношениях позволяет создать плацдарм для наращивания человеческого капитала, способствовать распространению возможностей людей использовать общественные блага, получать доступ к знаниям и информации, повышать интеллектуальный уровень населения и смягчать социальную и экономическую дифференциацию людей.

Доверие является ключевой характеристикой социального капитала и важным механизмом координации сетевых форм организации бизнеса. С одной стороны, сетевые формы наиболее стимулируют инновационную деятельность благодаря активному информационному обмену между членами сети, и, с другой – наличию сильной конкуренции. В свою очередь, партнеры, которые доверяют друг другу, уменьшают время на транзакционные издержки, бюрократизацию процесса и взаимный контроль. Высокий уровень доверия и отсутствие сложных бюрократических процедур позволяют эффективнее использовать рабочее время. К тому же взаимное обогащение знаниями и информацией позволяет сокращать количество ошибок на производстве, иметь более широкую информацию о происходящем и корректировать свои действия и решения согласно меняющимся условиям. Результатом открытого взаимодействия на предприятии является экономия рабочего времени, уменьшение брака, неэффективных решений, создание благоприятной рабочей атмосферы для реализации трудового потенциала. Взаимное влияние человеческого и социального капитала показано на рисунке 1.

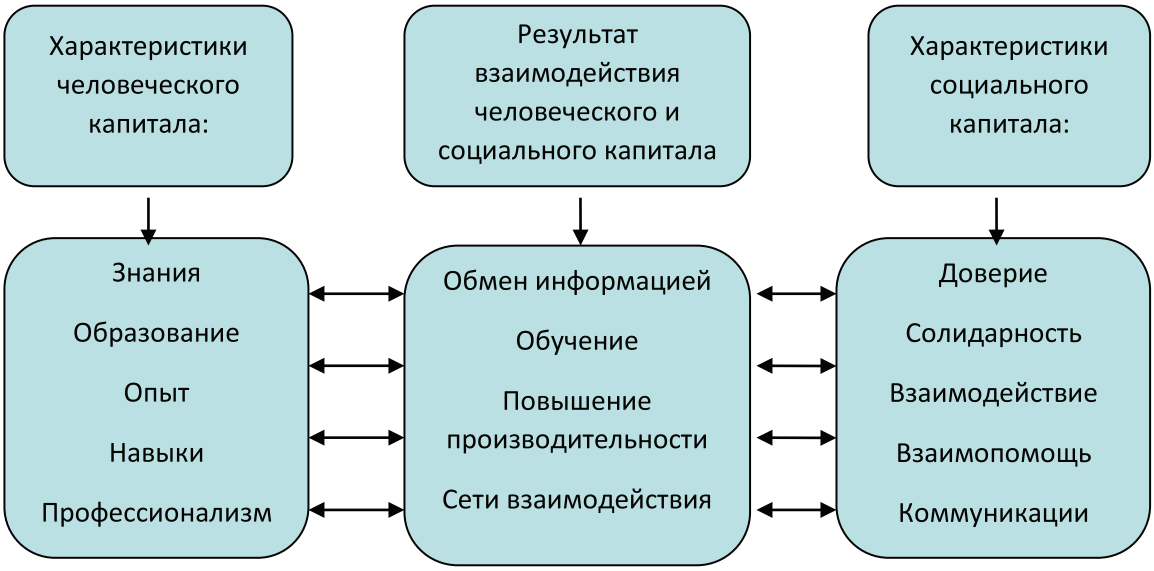


Рисунок 1. Взаимное влияние человеческого и социального капитала

Взаимосвязь человеческого и социального капитала в своих работах исследовал американский экономист и социолог Дж. Коулман. Ученый отмечал, что неосязаемый человеческий капитал «проявляется в навыках и знаниях, приобретенных индивидом. Социальный же капитал еще менее осязаем, поскольку он существует только во взаимоотношениях индивидов. Так же, как физический и человеческий капиталы, социальный капитал облегчает производственную деятельность» [3, с. 126]. Внесубъектность считают основной отличительной чертой социального капитала в отличие от человеческого и интеллектуального капиталов Е. Гришнова и Н. Поливьяна. Ученые определяют собственником социального капитала группу: «если человеческий и интеллектуальный капиталы проявляются в способностях и знаниях, что является индивидуальным свойством субъекта-носителя и неотделимы от него, то социальный капитал существует только во взаимодействии людей друг с другом» [4, с. 21].

Исследуя источники формирования человеческого и социального капитала, украинский ученый-экономист Н. Борецкая подчеркивает общность их источников формирования. Автор обосновывает, что вложениями в человеческий и социальный капитал являются одинаковые затраты: на науку, образование, охрану здоровья, культуру и мобильность рабочей силы [5].

Также проблемами взаимосвязи социального и человеческого капитала занимается украинский ученый Б. Буркинский, который выделил такие характерные черты социального капитала. Он является фактором производства, общественным благом, самовозрастает в процессе использования, является ограниченным ресурсом, имеет ликвидность и его неравномерное распределение влияет на стратификацию общества [6, с. 70]

Человеческий и социальный капитал имеют ряд общих черт. Как и экономическому капиталу, им присуще свойство возрастания стоимости. Используя и человеческий, и социальный капитал индивид может получить выгоды от их использования. Характерной особенностью и социального, и человеческого капитала является неотчуждаемость. Если материальные ресурсы можно продать, обменять, сдать в аренду или законсервировать, то по отношению к человеческому или социальному капиталу такое осуществить невозможно. Отличительной чертой является то, что человеческий капитал – это свойство индивида, а социальный – группы индивидов (коллектива).

Социальный, как и человеческий, капитал не храним. Если не использовать полученные знания по специальности, то упущенное время будет «играть» против его носителя. Знания устаревают и происходит деквалификация человека. Аналогичные черты имеет социальный капитал – не использованные связи, контакты и рабочие отношения со временем утрачиваются, теряется взаимное доверие, круг контактов уменьшается. Следует отметить, что и социальный, и человеческий капитал требуют

текущего использования и, главное, поддержания и наращивания социального взаимодействия в случае первого, а уровня знаний – в случае второго.

Аналогично человеческому капиталу, по отношению к социальному капиталу, можно использовать гипотезу о полураспаде знаний Альберта Шапиро, которая получила отклик среди специалистов по трудовым ресурсам. «Человек никогда ничего не забывает окончательно, и при определенном стечении обстоятельств из его памяти выплывает нечто, казалось бы, давно, забытое. Период полураспада знаний определяется как время после завершения обучения, в течение которого профессионалы теряют половину первоначальной компетентности» [7]. Социальный капитал базируется на системе социальных связей между индивидами, которая подкреплена доверием. Взаимосвязи и взаимодействие между субъектами необходимо поддерживать для постоянного наращивания социального капитала. Взаимное влияние человеческого и социального капитала позволяет осуществить переход от повышения индивидуального к повышению общественного благосостояния и уровня жизни.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Бурдье, П. Формы капитала / Бурдье, П. // Экономическая социология. – Т. 3. – № 5. – С. 60 – 75.
2. Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация [Текст] / Радаев, В.// Экономическая социология. – 2002. – Т. 3. – № 4. – С.20-32.
3. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Коулман, Джеймс С. // Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – С.122 – 139.
4. Грішнова, О. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв’язок з іншими формами капіталу / Грішнова, О.; Полив’яна, Н. // Україна: аспекти праці. – 2009. – №3. – С.19 – 24.
5. Борецька, Н. Розвиток джерел формування людського і соціального капіталу в Україні / Борецька, Н. П. // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2010. – №1. – С. 45–49.
6. Буркинський, Б. Соціальний капітал: сутність, джерела та структура, оцінка / Буркинський, Б. В.; Горячук, В. Ф. // Економіка України. – 2013. – №1(614). – С. 67–81.
7. Климов, С. М. Ваш человеческий и социальный капитал [Электронный ресурс]/ Климов, С. М. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/ 2006/05/11/vash_ chelovecheskijj_i socialnyjj_kapital.html.

СОХРАНЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

***ВОВК Светлана**, канд. экон. наук, доцент,*
Мариупольский Государственный Университет

Public awareness of the value of human life, the importance of the full and harmonious development of the personality, physical, moral and spiritual faculties, and the need to create conditions for self-employment potential demand from science and government objective and timely identify the main strategic directions of maintaining and improving the health of human capital. In concentrated form it is a synthesis of the achieved level of «quality» image of human life and economic development of the country. The goal is the formation of theoretical approaches to the development of public-private partnership in health, as element for the preservation of human capital. The main material. The study of economic problems of health in unity with all the other problems of the national economy naturally leads to the conclusion that the development of this sector is influenced by many internal and external industry factors. In this regard, the economic and social bases of health care should be developed in conjunction with the major social goal of health protection of

citizens of Ukraine and thereby to strengthen the public health of the country. The conclusions. Therefore, the most urgent problems of today the formation of the Ukrainian health system should be analysed in the broader context of the use of mechanisms and methods of public-private partnership (GPP), as it may be the main strategic directions of development of the protection of the health of the working population.

Key words: labor potential, human capital, quality of life, public-private partnership, health care, medical aid, health.

Значимость усиления принципов государственной ответственности за здоровье трудоспособного населения, реформирование и усиление экономической роли здравоохранения, поиск прогрессивных организационных технологий и механизмов построения системы медико-социальной защиты экономически активного населения из года в год возрастает. Фактор здоровья все больше становится индикатором прогрессивности социально-экономической формации, как обобщенный результат совокупного влияния всего комплекса жизнеобеспечивающих условий, уровня производительности общественного труда и эффективности общественного производства. В концентрированной форме это синтез достигнутого уровня «качества» образа жизни человека и экономического развития страны.

Общественное осознание ценности человеческой жизни, важности полноценного и гармонического развития личности, ее физических, моральных и духовных способностей, а также необходимости создания условий для самореализации трудового потенциала требуют от науки и органов власти объективного и своевременного определения основных стратегических направлений сохранения и улучшения здоровья человеческого капитала. Однако медицинская помощь в Украине остаётся преимущественно на низком уровне, хотя поглощает большую часть государственного бюджета, который выделяется на защиту и сохранения здоровья трудовых ресурсов. Поэтому содействие разных органов и систем финансирования государственного управления механизмами сохранение здоровья является важным шагом коренного улучшения жизни людей.

Изучение проблем и перспектив сохранение человеческого капитала через развитие государственно-приватного партнерства в здравоохранении посвящено достаточно работ отечественных и зарубежных ученых [1-9]. Однако изучение особенностей формирования государственно-приватного партнерства, его достоинства и недостатки, а также условия развития для защиты качества здоровья трудоспособного населения изучены не достаточно. Помимо этого, экономические рыночно-трансформационные процессы в Украине требуют улучшения существующей модели государственно-приватного партнерства, особенно в развитии защиты населения, что обусловливает актуальность темы и определяет ее цель.

Цель – формирование теоретических подходов к развитию государственно-приватного партнерства в здравоохранении, как элемента для сохранения человеческого капитала.

Изучение экономических проблем здравоохранения в единстве со всеми другими проблемами национального хозяйства закономерно подводит к выводу, что развитие этой отрасли находится под воздействием многих внешних и внутренних отраслевых факторов. В связи с этим экономические и социальные основы медицинской помощи должны развиться совместно с важнейшей социальной задачей – защитой здоровья граждан Украины и тем самым укреплять общественное здоровье страны. В свою очередь, формируя общественное здоровье, воздействуя на потенциал рабочей силы, здравоохранение предоставляет медицинские услуги всем отраслям национального хозяйства. Среди медицинских услуг значительное место занимает компенсация негативных последствий функционирования промышленных отраслей на окружающую среду, условий труда работающего и других. В комплексе со всеми видами деятельности национального хозяйства система организации здравоохранения решает медицинские, социальные и экономические задачи, связанные с качеством жизни людей, их благосостоянием, реализацией социальных гарантий, формированием трудового потенциала, и тем самым органично врастает в экономику Украины.

В системе рыночных отношений важное место занимает труд, как один из основных факторов производства. На рынке труда сталкиваются интересы трудоспособных людей и работодателей, представляющих государственные, муниципальные, общественные и частные организации. Мотивацион-

ные отношения, складывающиеся на этом рынке, имеют ярко выраженный социально – экономический характер, он затрагивает насущные потребности большинства населения страны. Через механизм рынка труда устанавливаются уровни занятости, блага населения и оплата труда [6,с.35].

Занятость населения ставит жёсткие требования к здоровью работающих, так как от него зависит производительность труда, издержки субъектов производства на подбор, подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров, на их трудоустройство, на материальную поддержку социально зависимых людей и лишившихся работы. Поэтому решения таких проблем, как занятость населения, безработица (неизбежное явление общественной жизни), воспроизводство ресурсов трудовой деятельности в целом, и развитию рынка труда в частности, актуальны для экономики страны и являются предметом изучения межотраслевых функциональных дисциплин.

Учитывая важность этого явления, мы провели подробный анализ структуры занятости населения в Украине и регионах, определили причины безработицы, предложили стратегически важные направления государственного управления организационно – экономическими механизмами регулирования занятостью.

Повышение качества жизнедеятельности населения Украины является насущной потребностью, обусловленной необходимостью консолидации общества, объединения усилий всех его слоев для реализации целей, ориентированных на достижение высоких социальных стандартов и нормативов. Необходимо критически переосмыслить мировой опыт формирования нового европейского экономического пространства соответственно к национальным потребностям и запросам, предусмотрев замену старых способов решения наших проблем принципиально новыми, более эффективными. Основная идея национального социального развития должна состоять в достижении самодостаточного уровня в обществе, осознании и реализации того, что полноценное развитие человеческого потенциала, социума вообще, это прерогатива не только государства и властных структур, но и каждого из граждан Украины, которая осуществляется на основе согласованности большинства интересов граждан, общественных объединений и местного самоуправления.

На протяжении продолжительного реформационного периода, с присущими ему разногласиями и проблемами, не преодолен глубокий социально – политический кризис, несформированы основы рыночного хозяйствования с соответствующими основами экономического развития системы здравоохранения. По нашему мнению, социальные приоритеты должны быть во всех современных трансформационных преобразованиях, в том числе в инновационно – инвестиционных процессах, структурных и институционных сдвигах в современной политике развития здравоохранения [4,с.38].

В связи с этим, наиболее актуальные проблемы сегодняшнего становления системы здравоохранения Украины должны исследоваться в широком контексте применения механизмов и методов государственно-приватного партнерства (ГПП), так как именно он может быть одним из основных стратегических направлений развития защиты здоровья работающего населения.

Научные работы зарубежных ученых посвященные исследованию ГПП, к самому определению подходят двояко. С одной стороны, его рассматривают как систему отношений государства и бизнеса, которая широко используется в качестве инструмента национального, международного, регионального, городского, муниципального экономического и социального развития. С другой, как конкретные проекты, реализуемые совместно государственными органами и частными компаниями на объектах государственной и муниципальной собственности [7-9].

Сам термин «государственно-частное партнерство» является традиционным переводом с английского языка «public-private partnership». При этом слово «public» переводится как «государство», что несколько уменьшает суть самого понятия. Однако «государство» (public) здесь трактуется шире, чем простая совокупность учреждений, осуществляющих властные функции. В данном контексте оно трактуется как субъект общественной власти, включающий все уровни управления –национальный, региональный и муниципальный [1,с.40].

Под «public» рассматривается комплекс общественных институтов, которые реализуют свои властные полномочия, а также играют подчас неофициальную, неформальную, но важную роль в развитии общественных процессов. Понятие «государство» включает также социальные, образователь-

ные, академические и прочие учреждения общественного сектора [2,с.24].

Однако практическая реализация идей партнерства стала возможной только тогда, когда способность потенциальных субъектов такого взаимодействия - групп с различными, обычно противостоящими, интересами - начала постепенно приближаться к точке паритета, когда развитие общественной привело к жизни становлению его трех секторной собственности на средства производства. При этом технический прогресс сделал существенный рост реальных доходов населения, что значительно расширило поле для заключения общественного договора с предпринимателями на принципах партнерства.

Более того, характер целей и задач, которые ставятся перед конкретными ГПП-проектами, невозможно решить силами одного из участников, так как они относятся к сфере общественных интересов [3,с.52]. Соответственно, мы делаем вывод, что формирование и соблюдение определенных принципов - неотъемлемая составляющая любого проекта государственно-приватного партнёрства.

Как социально-экономический институт ГПП формируется и функционирует согласно совокупности сформулированных современных социально - экономических теорий, где общие и/или универсальные принципы государственного управления соответствуют их конкретизации. Опираясь на мнение Надолишного П.И.(2012), можно выделить следующие принципы:

– принцип объективности - соблюдение объективных закономерностей общественного развития, научное анализирование управленческой ситуации, учет реальных возможностей субъектов партнерского взаимодействия, а также осуществление постоянного мониторинга и корректировки реализации проектов в рамках ГПП;

– принцип комплиментарности - принципы ориентации на согласие, взаимной выгоды, общей ответственности, т.е. согласование противоположных, на первый взгляд интересов и идя на определенные самоограничения партнеры достигают большего результата, чем каждый из них мог бы достичь самостоятельно;

– принцип демократизма - добровольность, открытость, прозрачность, соуправление, подотчетность и других, соблюдение которых означает, в частности, публичность всех ключевых решений по вопросам ГПП;

– принцип законности означает верховенство права, направлен на формирование надлежащего правового поля ГПП и обусловливает необходимость законодательного определения его основ;

– принцип самоорганизации - в основе лежит способность системы обеспечить многообразие реакций на внешние воздействия с целью достижения своих целей [1,с.42].

Государственно-приватное партнерство фактически невозможно при несоблюдении принципа социальной ответственности, т.е. ответственности бизнеса, неправительственных организаций за социальные последствия своей деятельности, их готовности брать на себя перед обществом обязательства и выполнять их. Социальная ответственность, в отличие от юридической, подразумевает добровольный отклик на социальные проблемы и находится вне рамок требований, определенных законом, или «сверх» этими требованиями.

Поскольку дельного и абсолютно единого подхода к государственно-приватному партнерству нет, требуется максимально взвешенный подход к его использованию в системе здравоохранения, в частности сохранения человеческого капитала, а также распределения трудовых, финансовых, правовых, политических рыночных рисков для государственного и приватного сектора. Организация проведения социально – ответственного разгосударствления основных средств производства на принципах государственно-приватного партнерства в управлении медицинскими организациями, может послужить дальнейшему изучению проблем реформирования здравоохранения Украины

ЛИТЕРАТУРА

1. Надолішній, П. І. Публічно-приватне партнерство в Україні: теоретико-методологічні засади і Надолішній, П. І. Публічно-приватне партнерство в Україні: теоретико-методологічні засади і умови інституціалізації / П. Надолішній; Н. Піроженко // Зб. Наук. праць КНЕУ. – К.: Наука. 2012. – С. 34-51.

2. Пильтяй, А. В. Типові моделі розподілу ризиків державно – приватного партнерства / А. Пильтяй // Экономика Ураины. – 2013. – № 7 – С. 23-29.

3. Рожкова, С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики. [Електронний ресурс] / С. Рожкова// - Рынок ценных бумаг. - 2008. – № 1. – С. 50-55. – Режим доступу до журн.: http://www.rcb.ru/.

4. Смирнов, А. А.; Шахов, А. В. Шляхи розвитку державно-приватного партнерства в Україні / А. А. Смирнов; А. В Шахов // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. 2010 – №1. – С. 36–41.

5. Соціальне замовлення в Україні: досвід 10 років впровадження / Збірник аналітичних та нормативно-методичних матеріалів / Під редакцією В. І. Брудного; А. С. Крупника. – Одеса: Євродрук, 2011. – 156 с.

6. Шутов, М. М. Организационно-экономический механизм развития системы здравоохранения в регионе: Дис. На соиск. Науч. Степени д.э.н./спец. 08.10.01.- Защ. в ученом совете НАНУ. г. Донецка в 2005г.

7. Audretsch, D.; Link, A.; Scott, J. Public. (2002), "Private Technology Partnerships: Evaluating SBIR-Supported Research'', Research Policy [Onlaine], vol.31 (1), available at.: http://www.dartmouth.edu/~jtscott/Papers/01-01.pdf.

8. Smirnov, A. A. and Shakhov, A. F. (2010) "Century Ways of development of public-private partnership in Ukraine'', Scientific Herald of the international humanitarian University, vol. 1, pp. 36-41.

9. Podgae, S. V. and Sitash, T. D. (2012) "Problems and prospects of development of public-private partnership in the health system'', The mechanism of economic regulation, vol.3, pp. 32-37.

SECŢIUNEA nr. 3
ECONOMIA CUNOAŞTERII ŞI DEZVOLTAREA DURABILĂ

NIVELUL INFLAŢIEI: UNELE ASPECTE DE REGLEMENTARE

BABII Leonid, *prof. univ., dr. hab. în economie,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi

This article tries to prove that the inflationary process depends on the simultaneous action and merger of laws and objectives of activities from authorized entity to take control of making judgments decision.
Key words: inflation rate, banking system, National Bank, financial flows, social system, fiscal policy

O problemă de practică economică intens dezbătută, analizată şi resimţită este inflaţia, relaţiile pe care aceasta le stabileşte sub formă de cauze şi efecte cu celelalte variabile economice.

Cauzele inflaţiei sunt multiple şi importante; identificând pentru cazul Moldovei:creşterea costurilor salariale, evoluţia fiscalităţii, deprecierea leului, indisciplina financiară arieratelor, evoluţia preţurilor şi tarifelor practicate la utilităţile publice oferite în condiţii de monopol.

Simpla enumerare a acestor cauze reflectă complexitatea lor.Însă situaţia este incertă-inflaţia în Moldova faţă de media din UE pînă în 2014 era dublă,însă luînd în calcul situaţia primului trimestru, nivelul inflaţiei în 2015 poate atinge un minim de 20-25%. Aşteptările asupra duratei deprecierei cursului de schimb determină viteza şi mărimea influenţei cursului de schimb asupra inflaţiei.

Evident, tulburările haotice din sistemul financiar ar putea să nu întreţină aşteptările inflaţioniste ale populaţiei republicii. Oare este posibil în condiţiile actuale,de ţinut sub control nivelul inflaţiei?

În primul rînd, observăm că decizia privind emisia semnicativă de bani de hîrtie, este precedată de sarăcirea trezoreriei.

Prin urmare, căutarea modalităţilor de a reduce inflaţia, poate fi realizată printr-un set de măsuri, care ar veni în completarea celor existente. Una dintre cele mai cunoscute modalităţi este prevăzută de politica fiscală promovată de stat. Gama şi cantitatea plăţilor spre buget din lume este destul de variată, dar cele mai multe dintre limetele stabilite se încadrează în intervalul 10-12% şi 35%. Alegerea unei anumite cuantificări(exprimari cantitative), specifice sistemului social de impozitare, este „opacă" pînă în prezent,din motiv că argumentele variază considerabil şi sunt legate istoric de trăsăturile şi caracteristicile de funcţionare ca un tot întreg.

Pur şi simplu copierea taxelor şi impozitelor nu este permisă în cazul în care scopul final este de a evita agravarea tensiunii sociale.

Concepţia teoretică,care ar identifica măsurile concrete ce trebuie întreprinse pentru a obţine un rezultat pozitiv pe o perioadă lungă de timp, încă nu este fundamentală. Actualmente predomină metodologia, aproape dovedită, care este orientată spre ţările libere ale căror economie se dezvoltă nu numai extensiv, dar şi intensiv.

Experienţa acumulată în reglarea nivelului inflaţiei arată că reducerea acesteia se realizează prin crearea unor rezerve prezentate în buget, în valută forte.

Desigur, pregătirea tehnică şi punerea în aplicare a bugetului nu este o sarcina uşoară.Exacticitatea prognozei pe componentele majore ale veniturilor şi cheltuielilor este dependentă de stabilitatea sistemului social cu condiţiile de corelaţie între anumite limite.

Bugetul, ca urmare a activităţii riguroase a setului de subiecţi implicaţi în crearea lui,de fapt, este o încercare de a conecta manifestarea spontană cu forţele pieţii, vizînd eliminarea posibilităţii existenţei fenomenelor de fluctuaţie,care pot determina abateri semnicative de la starea de durabilitate.

O comparaţie a nivelului de dezvoltare a ţărilor din Lumea Veche şi Statele Unite arată că efectul pozitiv al „menţinerii" stabilităţii sistemului social şi economic se realizează prin existenţa independenţei relative a Băncii Naţionale cu decizia de a emite bani.

Dezvoltarea şi ratificarea ulterioară a documentelor agregate reglementează intervenţia guvernului în activităţile întregului sistem bancar, în special a Băncii Naţionale, care are dreptul de a emite bani. Această intervenţie este un pas pozitiv în direcţia de echilibrare şi deplasare a fluxurilor financiare şi prin urmare, şi a ratei inflaţiei.

O influenţă asupra ratei inflaţiei o are sistemul bancar, care depinde în mare măsură de formarea fluxurilor de numerar. Extensia multiplicativă, setul instrumentelor nou-create şi utilizarea raţională a instrumentelor, practicilor aprobate (titluri şi obligaţiuni de stat), au impact asupra rotaţiei de bani, fără a recurge la suplimentare.

Setul de instrumente care predomină printre entităţile implicate în dezvoltarea şi strategia BNM şi a instituţiilor bancare comerciale, permite identificarea impactului asupra funcţionării sistemului social.

Cu toate acestea atingerea echilibrului între bunurile şi banii în circulaţie, nu este posibilă din cauza caracterului imprevizibil al apariţiei fluctuaţiilor în cadrul economiei. Acestea din urmă, apar din interacţiunea elementelor sociale ale sistemului şi influenţele ce apar din exterior, în legătură cu activitatea fiecărui participant pe piaţă. Capacitatea de a separa fluctuaţiile afecteză starea sistemului care este determinată nu numai de dimensiunea sa cantitativă, ci şi de starea în care se află sistemul social.

Fluctuaţiile mici pot fi cauzele începutului unor schimbări semnicative ulterioare.Iar „dacă fluctuaţia devine greu de controlat , aceasta nu înseamnă că nu putem localiza cauza instabilităţii generate de fluctuaţii". Continuitatea unei secvenţe finite de decizii ar putea obţine rezultate pozitive în gestionarea inflaţiei dacă pragmatismul separat al subiecţilor nu va prevala asupra intereselor statelor.

Dorinţa de a obţine o creştere maximă a veniturilor nu trebuie să depăşească limita admisibilă, dincolo de care în sistemul social pot apărea fluctuaţii generate de diferenţierea veniturilor şi, ca rezultat, agravarea tensiunilor sociale.

Influenţa lor asupra sistemului creşte pe măsura a volumului de venituri. Probabilitatea tranziţiei la o stare instabilă din calificativul devine reală, şi prin urmare, adaugă premise fundamentate,argumentate pentru creşterea nivelului inflaţiei.

Adam Smith într-o formă simplă a prezentat avantajele comerţului exterior,accentuînd un mod accesibil de a reduce costurile, şi, prin urmare preţul mărfurilor,producînd ceea ce este cel mai bine stăpînit şi aduce cel mai mare beneficiu. Cu toate acestea, gestionarea activă a comerţului exterior conţine potenţial de oportunitate pentru inflaţie.

Importurile de bunuri sunt iniţiativa antreprenorilor,în comun cu producătorii de bunuri ei caută să se extindă,şi să ocupe nişa cucerită pe piaţa din ţara în care sunt transmise.Plăţile în valute forte,pentru bunurile livrate la fel sunt supuse inflaţiei, generînd o influenţă externă asupra ratei inflaţiei şi determinînd în final şi o creştere a preţurilor.

În cazul în care piaţa externă nu este protejată împotriva pătrunderii soiurilor de mărfuri importate în mărimi strict reglementate,pot suprima proprii producători, aceasta duce, pe de o parte, la monopolizarea reducerea eficacităţii menţinerii stabilităţii preţurilor, pe de altă parte,poate duce la creşterea şomajului şi tensiunii sociale.

Balanţa de import-export permite protejarea monedei naţionale de la un colaps acut şi dezvoltarea armoniosă a economiei proprii.Modalităţile de reglementare a mărfurilor importate variază între normele acceptate pe scara largă a comerţului internaţional,dar cel mai frecvent utilizate este cvotarea şi taxele vamale. Unitatea şi echilibrul cuantifică importurile şi exporturile.Deşi rolul statului în ceea ce priveşte reglementarea economiei naţionale într-o gamă globalizată de opinii, este suficient de larg, mai convingătoare, considerăm poziţia în care este menţinută .Impactul pozitiv al activităţii riguroase a statului, ca o entitate de afaceri,este combinat cu complexitatea structurii organizaţiei,şi,prin urmare, reglementarea este asociată cu o creştere a cheltuielilor de fonduri bugetare, cheltuite pentru formarea şi menţinerea unor structuri responsabile pentru controlul asupra importurilor, respectarea cotelor. Cu alte cuvinte, intervenţia activă a statului în mecanismul de piaţă ,asociat cu creşterea presiunii asupra bugetului,pentru că o creştere excesivă a numărului de structuri şi sporirea numărului de angajaţi, conţine deasemenea, premise pentru creşterea nivelului inflaţiei.

De menţionat, că moliciunea inflaţiei este un fel de mijloc de menţinere a activităţii subiectului.În acest caz, se pierde aproape totul din cauza schimbării cererii şi ofertei.

Totodată, există o depreciere a valorilor materiale şi spirituale, chiar şi o mare parte a populaţiei suferă pierderi.

Nivelul inflaţiei ridicate crează premise pentru concentrarea de fonduri imense de la cei care au folosit

recesiuni globale şi au cumpărat bunuri materiale la preţuri avantajoase.Şi, din moment, ce oamenii au dorinţa de îmbogăţire,datorită conştientizării oportunităţilor ascunse de bani pentru a satisface nevoile, dorinţa de a profita de rata în creştere rapidă a inflaţiei, nu va dispărea de la sine.

Numai reglementarea stabilă este capabilă s-o păstreze la un nivel scăzut. Astfel, inflaţia, care însoţeşte dezvoltarea sistemului social,este produsul acţiunii simultane a condiţiilor obiective şi factorilor subiectivi. Dacă primii se formează în baza influenţelor externe şi schimbărilor interne, apoi acţiunile subiectului sunt determinate nu numai de aceşti factori, ci, de asemenea, şi de un set de caracteristici complete ale omului,ca fiinţă raţională şi socială.

Creşterea excesivă a numărului de bani de hîrtie, asociată cu decizia voluntară a subiectului posedat de împuterniciri, fără o creştere corespunzătoare a masei mărfurilor, poate aduce inflaţia la zeci de procente într-o perioadă foarte scurtă de timp.

Ieşirea din criza implică o combinaţie de acţiuni pe mai multe fronturi în ceea ce priveşte desfăşurarea politicii de dezvoltare economică. Concomitent, trebuie de urmărit dinamica procesului de aplicare a măsurilor de reducere a inflaţiei:

În cazul inflaţiei la cerere:

– Diminuarea cheltuielilor publice prin sistemul de impunere (sporirea taxelor şi impozitelor)

– Creşterea ratei dobânzii duce la scăderea cererii de investiţie şi diminuarea presiunii inflaţioniste în cazul inflaţiei prin costuri, pe termen scurt, este nevoie de un control atent al preţurilor. Pe termen lung nu este recomandat deoarece duce la un mai mare dezechilibru între cerere şi ofertă.

În cazul inflaţiei prin salariu, pe termen scurt, se impune un control al veniturilor salariale şi nesalariale. Nu se recomandă pe o perioadă îndelungată, deoarece angajaţii nu vor suporta reducerea salariilor şi vor riposta. Politica monetară reprezintă un factor important în atenuarea inflaţiei, va duce la mărirea ratei dobânzii şi, în consecinţă, la diminuarea cererii şi reducerea preţurilor.

Deşi rata inflaţiei poate fi redusă la un anumit nivel minim, ea se va ridica cu siguranţa din nou, pentru că sistemul social este într-o continuă schimbare şi apariţia fluctuaţiilor e o caracteristică indispensabilă. Ele apar în mod natural, firesc precum şi sub influenţa activităţii active a subiectului care combină inerent subiectului stimularea (imbold) şi formarea obiectivelor determinate deja. Ele sunt volatile, la fel, ca lumea din jurul nostru.

Evident, procesul inflaţionist depinde de actiunea simultană şi de contopire a legilor şi obiectivelor activităţii entităţii abilitate să preia controlul asupra luării Hotărîrilor decizionale.

S-a constatat că cel mai eficient mod de reglementare activă a inflaţiei este dezvoltarea sistemului bancar, promovarea, demararea activă a politicii Băncii Naţionale, conjugată cu problema emisiei de bani, iar politica fiscală permite să dezvolte o strategie pentru eficinţă şi simplă copiere a experienţei altor ţări este inacceptabilă dacă dorim evitarea tensiunilor sociale.

Sitaţia economico-finaciară dificilă din RM este consecinţa lipsei unei doctrini, unui concept, unei metodologii, unor programe de funcţionare a sistemului economico-financiar. Funcţionarea economiei RM nu poate fi lăsata la discreţia cererii şi ofertei. Este necesară trecerea RM la metodele de planificare similare celor din Japonia, SUA, Franţa. Sunt necesare cursuri anuale de perfecţionare (cu examen) a tuturor specialiştilor, inclusiv a şefilor din structurile de stat, publice locale. Este necesară elaborarea şi editarea a indicaţiilor metodice pentru toate structurile de stat.

BIBLIOGRAFIE

1. Chirca, M. Economica, nr. 2, Chişinău, 1999.
2. Coman, A.; Pop, R. Inflaţia, Bucureşti, 2012.
3. Datele Băncii Naţionale a Moldovei, www.bnm.md.
4. Materialele Seminarului Băncii Naţionale a Moldovei „Transmisia politicii monetare şi modelarea inflaţiei”, 2007.
5. Svensson, I. Open-Economy inlation Targeting, journal of International economies, vol. 50(1), 2000.

ASPECTUL METODOLOGIC PRIVIND DETERMINAREA COSTURILOR PRODUCTIVE MINIME, ŢINÎND CONT DE DISPONIBILUL DE CAPACITĂŢI PRODUCTIVE(M, L)

BABII Leonid, *prof. univ., dr. hab. în economie,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi

The model presented in the article, allow the manager to switch to a qualitative analysis of organizational processes of production. Is proposed the method of determining costs, in the case of increasing or reduction of productive capacity.

Key words: costs, mathematical method, function, parameters, capacity, restrictions, coefficients (indexes).

Pentru soluţionarea problemei pot fi elaborate câteva metode. Una din astfel de metodă este reducerea funcţiilor neliniare *Z(x),M(x)* şi *L(x)* la funcţiile $\overline{Z}(x),\overline{M}(x)$ şi $\overline{L}(x)$ – liniare şi deci problema poate fi soluţionată prin metoda simplex. Firesc e, să admitem că firma dispune de un program productiv admisibil (calculat prin metode intuitive sau în baza statisticii din perioadele precedente). Notăm programul iniţial admisibil prin $x_0 = (x_{10}; x_{20})$. Reducerea costurilor productive la o unitate de produse 1;2 este determinat de vectorul $K_0 = (2a_1x_{10} = b_1;\ 2a_2x_{10} = b_2) = (A_{10};A_{20})$. Liniarizarea funcţiilor Z(x),M(x) şi L(x) se face prin substituirea acestor funcţii neliniare cu termenii din descompunerile respective în şirul Tailor în intervale punctelor iniţiale $x_{10}; x_{20}$:

$\overline{Z}(x) = Z(x_0) = X'(x_0) * (x = x_0)$ sau

$$\overline{Z}(x) = a_1x_{10}^{\ 2} + b_1x_{10} + c_1 + a_2x_{20}^{\ 2} + b_2x_{20} + c_2 + (2a_1x_{10} + b_1; 2a_2x_{20} + b_2)\begin{pmatrix} x_1 - x_{10} \\ x_2 - x_{20} \end{pmatrix}$$

Funcţia – scop va avea forma:

$$\overline{Z}(x) = (2a_1x_{10} + b_1)x_1 + (2a_2x_{20} + b_2) + c_1 - a_1x_{10}^{\ 2} + c_2 - a_2x_{20}^{\ 2}$$

Similar procedăm şi cu funcţiile *Z(x),M(x) :*

$$\overline{M}(x) = M(x_0) + M'(x_0)(x - x_0) \quad \text{sau}$$

$$\overline{M}(x) = a_1^{(M)}x_{10}^{\ 2} + b_1^{(M)}x_{10} + c_1^{(M)} + a_2^{(M)}x_{20}^{\ 2} + b_2^{(M)}x_2 + c_2^{(M)} + (2a_1^{(M)}x_{10} + b_1; 2a_2^{(M)}x_{20} + b_2)\begin{pmatrix} x_1 - x_{10} \\ x - x_{20} \end{pmatrix}$$

$$\overline{M}(x) = (2a_1^{(M)}x_{10} + b_1)x_1 + (2a_2^{(M)}x_{20} + b_2)x_2 - a_1^{(M)}x_{10}^{\ 2} + c_1^{(M)} - a_2^{(M)}x_{20}^{\ 2} + c_2^{(M)}$$

Restricţia *M(x) = M* va fi substituită cu restricţia:

$$\overline{M}(x) = (2a_1^{(M)}x_{10} + b_1)x_1 + (2a_2^{(M)}x_{20} + b_2)x_2 \le M + a_1^{(M)}x_{10}^{\ 2} + a_2^{(M)}x_{20}^{\ 2} - c_1^{(M)} - c_2^{(M)}$$

Restricţia *L(x) = L* va fi substituită cu restricţia:

$$\overline{L}(x) = (2a_1^{(L)}x_{10} + b_1)x_1 + (2a_2^{(L)}x_{20} + b_2)x_2 \le L + a_1^{(L)}x_{10}^{\ 2} + a_2^{(L)}x_{20}^{\ 2} - c_1^{(L)} - c_2^{(L)}$$

În continuare se aplică algoritmul utilizat la determinarea costurilor productive minime pentru cazul cînd restricţiile sunt lipsă.

Exprimarea procesului economic în limbajul formalizat, adică modelarea acestuia, îi permite managerului să treacă la o analiză calitativă a proceselor de organizare a producţiei. În modelul examinat mai sus au fost incluşi numai 2 factori de producţie. Includerea în modelul economico – matematic a tuturor factorilor nu este o problemă. De aceea, în scopul analizei a metodologiei de cercetare au fost incluşi doar 2 factori-capacităţile productive şi munca. Vectorul (M_{11}; L_{11}) caracterizează structura costurilor pentru producerea unei unităţi de produse 1; (M_{12}; L_{12}) structura costurilor unei unităţi de produse 2. consumul factorilor de producţie pe unitate de produs estedeterminat respectiv: pentru capacităţile productive de vectorul (M_{11}; L_{12}) pentru muncă

de vectorul (M_{11}; L_{12}) managerul are de determinat din variantele posibile, varianta de producere a produselor 1;2 cu intensitatea ce ar asigura costuri totale minime. În analiza procesului economic managerul are de ales costurile $Z_1 = (M_{11} = L_{11})x_1$ sau costurile $Z_2 = (M_{12} = L_{12})x_2$. Dacă coeficienţii $M_{11};M_{12};L_{11};L_{12}$ nu depind de volumul de producţie x_1 şi x_2 atunci costurile productive vor fi proporţionale cu costurile factorilor de producţie, a muncii. În caz contrar, coeficienţii de consumuri ai factorilor de promoţie sunt exprimaţi prin dependenţele respective, şi după cum s-a demonstrat mai sus, metodologia alegerii variantelor ne se modifică. Managerul poate întâlni şi probleme cînd , utilizând un singur factor de producţie (de exemplu suprafaţa de teren cultivibil), are de obţinut produse finale diferite (grâu,cartofi etc.). În asemenea cazuri managerul poate formula problema în variantele: folosind o cantitate dată dintru-n factor de producţie, de realizat o combinaţie de produse a căror valoare să fie maximă; de ales o aşa combinaţie de produse de o valoare totală dinainte stabilită, încît cantitatea de factor de producţie necesar pentru obţinerea lor să fie minimă. La prima vedere managerul a formulat două variante de probleme. În principial aici vorba e de o singură variantă: varianta 1, numită iniţială; varianta 2 , numită dublă. Programarea matematică îi permite managerului, soluţionând una din variante, să obţină(automat) şi soluţia variantului 2. pentru ilustrarea celor expuse mai sus vom prezenta un exemplu preluat din *Allen R, Economia matematică, V.1961,p.680 şi urm.*: să admitem că pentru producţia de cereale se utilizează trei factori de producţie: munca; pămîntul,tractoare. Producţia de cereale poate fi realizată prin trei procese.

Tabelul 3

Date tehnologice

Procese tehnologice Factori de producţie i	1	2	3	Disponibilul de factorul de producţia i
1. Muncă	25	5	4	10
2. Pămînt	50	100	125	110
3. Tractoare	20	3,5	0	10

Intensitatea utilizării proceselor tehnologice este notată

Problema iniţială:

$$z = x_1 + x_2 + x_3 = \quad \max$$

În condiţiile

$$25x_1 + 5x_2 + 4x_3 \le 10$$
$$50x_1 + 100x_2 + 125x_3 \le 110$$
$$20x_1 + 3{,}5x_2 \le 10$$
$$x_1 \ge 0; x_2 \ge 0; x_3 \ge 0$$

Soluţia:

$$Y_1 \ge 0; Y_2 \ge 0; Y_3 \ge 0$$

$$Z^* = 120$$

Problema duală:

$$L = 10Y_1 + 110Y_2 + 10Y_3 \to \quad \min$$

În condiţiile

$$25Y_1 + 50Y_2 + 20Y_3 \ge 100$$
$$5Y_1 + 100Y_2 + 3{,}5Y_3 \ge 100$$
$$4Y_1 + 125Y_2 \ge 100$$
$$Y_1 \ge 0; Y_2 \ge 0; Y_3 \ge 0$$

Soluţia:

$$Y_1^* = 2{,}2; Y_2^* = 0{,}9$$

$$L^* = 120$$

Deci, managerul, soluţionând o problemă (problema iniţială) realizează informaţia suplimentară (din problema duală) utilă pentru analiza calitativă, complexe a produselor economice.

Variabile duale Y, în problema (11) - (14), sunt o cuantificare a nivelului excedentar sau de deficit de capacităţi productive. În cazul cînd necesarul de capacităţi productive este mai mic decît disponibilul *(M=M)* variabila duală $Y_m = 0$; dacă capacităţile productive sunt utilizate la 100%, atunci variabila duală $Y_m = 0$; şi exprimă cu câte unităţi s-ar reduce costurile productive dacă capacitatea productivă ar fi fost cu o unitate mai

mare. Managerul, soluţionând problema:

a) $Z = \sum_{i=1}^{2} (a_i x_i^2 + b_i x_i + c_i) =$ min fără restricţii;

b) Z = min cu restricţiile respective, poate argumenta necesitatea de creştere sau reducere a capacităţilor productive. În acest context managerul va formula o nouă problema: firma suportă costuri suplimentare provocate de insuficienţa de capacităţi productive, numite costuri definitare. Atunci costurile totale legate de producerea produselor 1;2 şi de o eventuală insuficienţă de capacităţi productive vor reprezenta:

$Z = \sum_{i=1}^{2} (a_i x_i^2 + b_i x_i + c_i) + q_1(m - (\hat{M} - M)),$ dacă m > $\hat{M}$ $= M$ unde q_1 – cheltuieli specifice legate de capacităţile productive excedentare; m – capacităţile productive rezervate; $\hat{M}$ – necesarul de capacităţi productive; - disponibilul de capacităţi productive sau

$Z = \sum_{i=1}^{2} (a_i x_i^2 + b_i x_i + c_1) + q_2(c\hat{M} - M) - m)$ dacă m < $\hat{M}$ $= M$

(q_2 – cheltuieli specifice legate de deficitul de capacităţi productive).

Capacitatea $\hat{M}$ este considerată o variabilă aleatoare pentru care sunt cunoscute probabilitatea

respectivă. Notăm $\hat{M}$ $= M = \lambda\ M$ – cuantumului excedentului sau deficitului de capacităţi. În dependenţă de specificul producţiei rezervele de capacităţi productive în diferite intervale de timp trebuie să fie diferite. Notăm prin m_1 - rezervele capacităţilor productive în intervalul **t**. Atunci costurile probabile legate de o eventuală insuficienţă sau excedenţă de capacităţi productive în perioada (1-0) vor constitui:

$$EZ_1 = q_1(\sum_{t=1}^{Q} (m_t - \Delta M_t)P_t) + q_2(\sum_{t=Q+1}^{T} (\Delta M_t - m_t)P_t)$$

unde P_1 - probabilităţile cuantumului $(\Delta M_t - m_t)$ t = 1,2…..,T

Media ponderată(speranţa matematică) a costurilor legate de capacităţile productive excedentare.

deficitare *(EZ_1)* va fi minimă în cazul cînd va fi satisfăcută condiţia: $\frac{P}{1-P} = \frac{q_1}{q_2}$. Această afirmaţie poate fi demonstrată în baza teoremei: dacă limitele de integrare **a** şi **b** depind de variabila x, adică:

$g(x) = \int_{a(x)}^{b(x)} f(x_1 y)dy$ atunci derivata funcţiei *g(x)* constituie:

$\frac{dg(x)}{dx} = \int_{a(x)}^{b(x)} \frac{\partial f(x_1 y)}{\partial x} dy + f(x_1 b(x)) \frac{db(x)}{dx} - f(x_1 d(x)) \frac{dd(x)}{dx}$ unde $p = \sum_{t=1}^{Q} P$ este probabilitatea faptului că

capactăţile productive rezervă *(m_1)* depăşesc o ventuală necesitate suplimentară de capacităţi de (ΔM_t)

$\sum_{t=Q+1}^{T} P_t = 1 - p$ este probabilitate că capacităţile productive rezervă vor dovedi a fi iientă. Deci coeficientul

de risc p, că capacităţile productive vor deveni .... poate fi insuficiente. Deci coeficientul de risc p, este reprezentat de probabilitatea că capacităţile productive vor deveni deficitare poate fi calculate, ştiind costurile eventuale q_1 şi q_2 :

$P = \frac{q_2}{q_1 + q_2}$; coeficientul de încredere $1 - P = \frac{q_1}{q_1 + q_2}$. .

BIBLIOGRAFIE

1. Brăilă, A.; Solomon, D.; Gameţchi, A. Modelarea matematică a proceselor economice, Chişinău, 1997.
2. Gaindric, C. Luarea deciziilor: metode şi tehnologii, Chişinău, 1998.
3. Gheorghiţa, M. Modelarea şi stimularea proceselor economice, Bucureşti, 1994.
4. Knight, F. Risc uncertainty and profit, University of Chicago press, 1971.
5. Purcaru, I. Matematici Financiare, Bucureşti, 1998.
6. Васильков, О. Компьютерные технологии вычислений в математическом моделировании, М., 1999.
7. Трояновский, В. Математическое моделирование в менеджменте, М.,1999.
8. Чавкин, А. Методы и модели рационального управления в рыночной ,экономике, М., 2001.

POLITICA COMERCIALĂ - FACTOR IMPORTANT AL DEZVOLTĂRII DURABILE A REPUBLICII MOLDOVA

***BALAN Aliona**, conf. univ., dr., ASEM*

Trade policy is an important factor of sustainable economic development, one of the most important areas that affect the well-being of the nation. In order to contribute to the sustainable economic development of the Republic of Moldova, trade policy should be developed based on the overall vision of the country, is closely correlated with other economic development initiatives that exist at the national level, such as: the competitiveness of the economy, the increase in the quality of the workforce and human development, the reform of the agricultural sector and increase employment, development of transit and transport infrastructure etc.

Cuvinte-cheie: politica comercială, dezvoltare economică durabilă, Produsul Intern Brut (PIB), competitivitate economică, capitalul uman, investiții străine, comerțul exterior, sectorului agricol.

Politica comercială este parte componentă a politicii economice a unui stat care vizeazăsfera relaţiilor economice externe ale acestuia. Ca şi politica economică, ea este un atribut alsuveranităţii oricărui stat independent. Având în vedere faptul că relaţiile economice externe constituie un factor important al creşterii economice, principalul obiectiv pe termen lung pe care statele îl urmăresc cu ajutorul instrumentelor şi măsurilor de politică comercială este stimularea dezvoltării economiei naționale și protejarea acesteia de concurența straină.

Politica comercială este un factor important al dezvoltării economice durabile, unul din cele mai importante domenii de care depinde bunăstarea unei naţiuni. Pentru a contribui la dezvoltarea economică durabilă a Republicii Moldova, politica comercială trebuie elaborată reieşind din viziunea globală de dezvoltare a țării, fiind strâns corelată cu celelalte iniţiative de dezvoltare economică existente la nivel național, îmbinată cu reformele complexe din alte domenii, precum și de a fi parte integrantă a strategiei naționale de dezvoltare.

Succesul reformelor din domeniul politicii comerciale sunt determinate, în mare măsură,de potențialulintern al economiei – sectorul privat, sectorul public, de resursele umane.Consolidarea acestui potential va permite, în viitor, utilizarea eficientă a oportunităților care se vor deschide în urma realizării reformelor din domeniul comerțului exterior.

În scopul utilizării maximale apotențialului politicii comerciale în vederea atingerii rezultatelor înalte de dezvoltare economică durabilă a Republicii Moldova, este necesară realizarea reformelor în următoarele domenii principale:

– Creșterea competitivității economice

Creşterea competitivității economice este un obiectiv prioritar de politică economică pentru toate naţiunile lumii, deoarece între prosperitatea unei naţiuni şi gradul ei de competitivitate există o interconexiune. Fără îndoială, creşterea economică – redată printr-o evoluţie ascendentă a principalilor indicatori (PNB/locuitor, volumul producţiei/locuitor, valoarea exportului/locuitor etc.) – este o condiţie necesară pentru ridicarea nivelului bunăstării. Este cert că numai producând mai mult şi oferind, atât pieţei interne cât şi străinătăţii, un volum mai mare de bunuri şi servicii poate fi sporită bunăstarea naţiunii.

Beneficiile țării din participarea activă la diviziunea internațională a muncii și comerțul internațional, în mare măsură, depinde de nivelul de competitivitate al economiei. În special, în țările în care majoritatea producătorilor nu sunt competitivi pe piața mondială, astfel liberalizarea bruscă a politicii comerciale poate conduce la costuri structurale considerabile, având un impact negativ asupra indicatorilor de dezvoltare economică.

În acest sens, de-a lungul anilor de către Guvernul Republicii Moldova s-au întreprins măsuri de sporire a competitivității economiei naționale: stimularea producției produselor finite în cadrul programelor sectoriale, elaborarea programelorde atragere ainvestițiilor străine, programelor de modernizare a economiei.

În ciuda faptului că aceste măsuri au fost eficiente și au contribuit la creșterea PIB, a producției industriale și exporturilor, ponderea produselor finite din structura exporturilor continuă să fie redusă. Un alt indicator care atestă lipsa de performanţă a economiei moldoveneşti la confruntarea ei cu piaţainternaţională este cota mică pe piaţa internaţională, care practic a rămas neschimbată în ultima perioadă, variind în jurul valorii de 0,01%.

Creșterea competitivității economice și sporirea exporturilor de produse finite ar putea contribui la creșterea ocupării forței de muncă și a veniturilor populației, la reducerea dependenței situației macroeconomice din țară de conjunctura instabilă a pieței resurselor și, ca urmare, realizărea dezvoltării economice durabile.

Acest lucru determină importanța elaborării și implementării politicilor de stat, orientate spre creșterea competitivității economicea țării în următoarele domenii:

– consolidarea și dezvoltarea durabilă a sectorului productiv;

– crearea unui mediu favorabil dezvoltării durabile a întreprinderilor;

– creșterea capacității de cercetare-dezvoltare, stimularea cooperării între instituții de cercetare-dezvoltare și inovare (CDI) și întreprinderi, precum și creșterea accesului întreprinderilor la CDI;

– valorificarea potențialului tehnologiei informației și comunicațiilor și aplicarea acestuia în sectorul public (administrație) și cel privat (întreprinderi, cetățeni);

– creșterea eficienței energetice și dezvoltarea durabilă a sistemului energetic, prin promovarea surselor regenerabile de energie.

Creşterea competitivităţii nu trebuie privită ca un proces de exploatare a avantajelor pe termen scurt (de ex: costul redus al forţei de muncă), ci ca un proces de construire a unei structuri economice bazate pe investiţii de capital şi pe cercetare, dezvoltare şi inovare. Altfel spus, articularea unei perspective de convergenţă pe termen mediu şi lung şi integrarea cu succes a pieţei Republicii Moldova trebuie să aibă în vedere dezvoltarea unei economii bazate pe cunoaștere.

– Creșterea calității forței de muncă și dezvoltarea potențialului uman

Îmbunătățirea calității forței de muncă - este, pe de o parte, un factor important al creșterii capacității întreprinderilor în producerea produselor competitive și creării condițiile necesare pentru realizarea eficientă a politicii comerciale, iar pe de altă parte - una dintre componentele principale ale dezvoltării umane corespunzătoare. Anume în acest domeniu corelația dintre dezvoltarea umană și comerțul exterior este cea mai evidentă.

Această relație demonstrează necesitatea adoptării unor măsuri de consolidare a capacităților resurselor umane prin:

– Perfecționarea sistemului de învățământ. În scopul asigurării corelației dintre structura cererii și ofertei forței de muncă este necesară elaborarea și actualizarea periodică a programelor de formare profesională, în

baza monitorizării pieței forței de muncă.Modernizarea sistemului de pregătire profesională şi perfecţionarea mecanismelor de formare continuă a forţei de muncă vor permite cetăţenilor să se adapteze la noile condiţii de pe piaţa muncii. Parteneriatul dintre sistemul de învățământ şi piaţa muncii va conduce la generarea unei oferte educaţionale care să corespundă cantitativ, calitativ şi structural cererii de forţă de muncă. Sporirea calităţii sistemului de învățământva contribui la crearea unui climat investiţional atractiv şibenefic, datorită forţei de muncă calificate, responsabile, flexibile, contribuind la sporirea productivităţiimuncii şi a competitivităţii. Ca rezultat, va creşte calitatea produselor/serviciilor în economia naţională.

– Eficientizarea sistemului de sănătate. Perfecționarea continuă a sistemului de sănătate presupune și perfecționarea sistemului de finanțare a sănătății, prin aplicarea mecanismelor bugetare, orientate spre rezultate; ridicarea nivelului de calificare a lucrătorilor medicali, în conformitate cu standardele internaționale, introducerea sistemului de certificare și licențiere etc.Sănătatea, de asemenea, facilitează dezvoltarea economică, competitivitatea şi productivitatea. Ameliorarea sănătăţii populaţiei va avea un impact decisiv asupra dezvoltării economice şi prosperării sociale doar în condiţiile instalării echităţii în sănătate, a unor progrese reale în asigurarea dreptului la sănătate pentru toată populaţia şi în responsabilizarea întregii societăţi de măsurile de ocrotire a sănătăţii, ce pot contribui la dezvoltarea umană, la bunăstarea socială şi economică. Sporirea eficienţei sistemului de sănătate vacontribui, de asemenea, la creşterea productivităţii muncii, a incluziunii sociale şi va diminua sărăcia,datorită impactului pozitiv asupra reducerii morbidităţii, mortalităţii premature şi creşterii speranţei de viaţă sănătoasă.

– Elaborarea politicii comerciale strategice

La etapa actuală este nevoie de a dezvolta o politică comercială care să favorizeze promovarea exporturilor. Legătura dintre exporturi şi dezvoltarea economică durabilă, este un fenomen larg studiat şi corelaţia pozitivă dintre acestea nu poate fi contestată. În special pentru economiile mici, cum este şi cazul Republicii Moldova, exporturile joacă un rol deosebit de important în asigurarea sustenabilităţii creşterii economiei naţionale. Exporturile au o contribuţie majoră pentru economia ţării: exploatarea economiilor de scară, care sunt foarte dificil de atins în cazul unei pieţe interne mici, prezintă influxuri de valută străină în economie şi perfecţionare, dar au şi un rol social important– sporind numărul locurilor de muncă etc. Astfel, schimbările structurale şi dinamica exporturilor sunt un bun indicator de evaluare a competitivităţii firmelor naţionale pe pieţele externe.

În cazul Republicii Moldova, necesitatea unor schimbări structurale şi calitative ale exporturilor sunt vitale, întrucât dezvoltarea economiei naţionale pe parcursul ultimului deceniu se bazează pe consum (un indicator în acest sens sunt importurile care depăşesc de mai mult de 3 ori exporturile) şi nu se orientează spre exporturi şi investiţii.

Regimul de export în vigoare şi realizarea măsurilor de politică economică, în ultimii ani, a contribuit la o creștere modestă a exporturilor naționale. O dovadă în acest sens este ponderea mică a exporturilor în PIB, care a crescut de la 19% la 49% în perioada anilor 1992-1995, în anul 1995 înregistrându-se valoarea de apogeu, ca apoi în anul 2013 să se reducă până la 29,8% (ponderea importurilor în PIB este de 71,9%), precum şi rata de acoperire a importurilor prin exporturi, care a scăzut de la 73,42% în aul1992 până la 44%, în anul 2014.

Schimbări au fost resimţite, pe perioada ultimilor 5 ani, şi în structura geografică a exporturilor moldoveneşti, existând o uşoară tendinţă de reorientare spre ţările UE - de la 40,7% în 2005 la 53, 3% în în total exporturi în anul 2014, în mare parte datorită şi regimurilor preferenţiale comerciale de care beneficiază Republica Moldova din partea acestor ţări, dar şi şocurilor intervenite de pe piaţa estică – măsurile prohibitive impuse periodic de Rusia. Cu toate acestea, deşi această tendinţă este apreciată pozitiv, totuşi, pe de o parte exporturile pe această piaţă se bazează pe produse neprelucrate sau cu un nivel scăzut de prelucrare, iar pe de altă parte, exporturile moldoveneşti sunt încă destul de concentrate pe piaţa CSI - 1/3 din acestea fiind orientate în special către Federaţia Rusă, Ucraina şi Belarus, ceea ce indică asupra unei dependenţe relative de aceste câteva pieţe.

Pentru a maximiza beneficiile comerțului, obiectivul strategic al politicii comerciale a Republicii Moldova ar trebui să fie maximizarea comerțului cu toți partenerii comerciali.

Cât priveşte structura exporturilor, înultimul deceniu, a crescut ponderea exportului debunuri manufacturate, cu precădere, exporturile de maşini şi aparate electrice, produse aleindustriei uşoare –

textile, încălţăminte, confecţii de îmbrăcăminte etc.Cu toate acestea, exportul acestei categorii de produse se caracterizează printr-un nivel redus alvalorii adăugate.

În acelaşi timp, menținerea unei ponderi mari a produselor neprelucrate sau cu un nivel scăzut de prelucrare în structura totală a exporturilor impune necesitatea elaborării și implementării strategiei de politică comercială, orientate spre obținerea de rezultate economice și dezvoltării economicedurabile.

Obiectivul strategic al regimului de export este creșterea exportului de produse finite și creșterea ponderii acesteia în volumul total al exporturilor. Stimularea exporturilor de produse finite poate contribui la crearea noilor locuri de muncă, creșterea veniturilor reale ale populației și reducerea nivelul de sărăcie și, ca urmare, atingerea indicatorilor înalți de dezvoltare economică durabilă.

În acest context, carenţele de competitivitate a exporturilor sunt determinate, preponderent, de potenţialul redus de producere al economiei naţionale, condiţionat de acţiunea sinergică a mai multor factori: mediul general de afaceri; presiunea înaltă a politicii fiscale şi vamale; birocraţia și corupţia; sistemul financiar subdezvoltat; infrastructura calităţii și transporturilor redusă; sistem educaţional slab dezvoltat etc.

În acest context, politica comercială trebuie să fie orientată preponderent spre atingerea următoarelor obiective:

– creşterea competitivităţii producţiei naţionale lărgind accesul la materie primă competitivă ca preţ şi calitate şi tehnologii avansate, pe de o parte, prevăzând totodată instrumente ce ar putea fi instituite în vederea protejării unor sectoare cu potenţial de creştere;

– stimularea internaţionalizării companiilor şi diversificării pieţelor de export prin diverse măsuri de promovare şi stimulare a exporturilor, precum şi de sporire a eficienţei administrării vamale;

– intensificarea relaţiilor comerciale cu parteneri economici care ar putea servi drept sursă a importului de tehnologii moderne.

În acelaşi timp, pentru a contribui la dezvoltarea economică durabilă, estenecesară o diversificare a exporturilor, reducerea în structura acestora a pondereii produselor primare şi creşterea, în schimb, a ponderii produselor cu o valoare adăugată mare, inclusiv a produselor scientointensive etc.

Cât privește regimul de import, ecesta trebuie orientat spre asigurarea eficientă a alocării și utilizării resurselor, în vederea atingerii creșterii economice durabile și creșterii bunăstării populației. În acest scop, este necesar elaborarea unui program de optimizare a regimului de import, care să prevadă o reducere treptată a barierelor de import, crearea condițiilor pentru concurență și eliminarea puterii de monopol, prin anularea înlesnirilor nejustificate la plata taxelor vamale. O astfel de politică va contribui la creșterea eficienței de ansamblu a economiei, ca urmare a creșterii eficienței în alocarea și utilizarea resurselor, care este o condiție importantă a dezvoltării economice durabile.

– Reformarea sectorului agricol și stimularea ocupării forței de muncă

Sectorul agricol joacă un rol esential pentru Republica Moldova, în 2013 reprezentând circa 52% din total exporturi, în timp ce industria prelucrării produselor alimentare asigură aproximativ 40% din producția industrială a țării. Pe lângă rolul economic, sectorul are și o importantă funcție socială, în special în zonele rurale cu mai puține oportunități economice și condiții de trai maidificile: aproape jumătate din populația ruralăeste în mod tradițional angajată în agricultură, ceea ce relevă importanța sa majoră pentru dezvoltarea umană a țării.

Vulnerabilitatea economică și socialăa agriculturii Republicii Moldovei devine și mai problematică din cauza productivității scăzute și competitivității sale reduse pe piețele externe. În pofida cotei de 27,5%din totalul ocupării locurilor de muncă, contribuția sectorului agricol la PIB-ul țării constituie doar 12%. Problemele economice din agricultură au făcut ca o mare parte din forța de muncă să migreze spre alte sectoare economice (comerț intern sau construcții) sau să emigreze.

Sectorul agricol din Republica Moldova este reprezentat în principal de micro-întreprinderi, care au o productivitate şi o competitivitate scăzută.Această situaţie ar putea indica probleme legate de capitalul insuficient, capacităţile reduse de producţie internă şi competenţe limitate, precum şi alinierea precară la standardele internaționale de calitate.Din acest motiv, decidenții politici ar trebui să pledeze pentru o perioadă mai lungă de liberalizare a comerțului cu produse agricole pe parcursul cărora aceștia vor putea să-și ajusteze tehnologiile de producție, pentru a fi mai bine pregătiți să intre în competiție directă cu exportatorii externi.

Însă pentru a maximiza avantajele şi a minimiza costurile liberalizării comerţului, Guvernul trebuie să-și schimbe prioritățile de politică de la protejarea producătorilor interni la stimularea competitivității lor, prinameliorarea climatului de investiții și creștereaconformității cu standardele pieței externe.

Capitalul umaneste una dintre puţinele resurse care poate oferi Republicii Moldova un avantaj comparativ. Totuşi, dacă forţa de muncă nu este specializată în domeniile solicitate de potenţialii investitori - ofertanţi ai locurilor de muncă, capitalul uman rămâne a fi o resursă nevalorificată.

Pe lângă faptul ca este deficitară, forța de muncă disponibilă în Republica Moldova este, în multe cazuri, fie de calitate inferioară, fie cu calificări nepotrivite. Din acest motiv, la elaborarea politicii comerciale o atenție deosebită trebuie acordată dezvoltării intensive a forței de muncă în ramurile producătoare ale economiei, producătoare de produse cu valoare adăugată ridicată. Stimularea și dezvoltarea intensivă a forței de muncă din industrii, în care o pondere mare din angajați o dețin femeile (de ex. industria textila), va contribui nu numai la creșterea ocupării forței de muncă, a veniturilor și calității vieții, dar și la rezolvarea problemei inegalității de gen.

Un factor important în asigurarea eficienței ridicate a reformelor din sectorul agricol și creșterea bunăstării populației rurale este creșterea eficienței utilizării resurselor funciare prin: asigurarea unui sistem echitabil în relațiile dintre administratori și utilizatorii de terenuri; stimularea implementării tehnologiilor de producție în sectorul agricol; stimularea creării firmelor agroindustriale pentru prelucrarea ulterioară și exporturilor de fructe și legume.

– Dezvoltarea tranzitului și infrastructurii de transport

Una dintre cele mai importante condiții pentru realizarea politicii comerciale, orientate spre dezvoltarea economică durabilă a Republicii Moldovaeste dezvoltarea infrastructurii de transport. Starea proastă ainfrastructurii de transport este privită drept o constrîngere majoră careîmpiedică dezvoltarea economică şi necesită investiţii publice substanţiale.

Calitatea infrastructurii de transport este pe larg percepută ca o componentă importantă a competitivităţii şi a mediului de afaceri în general şi, prin urmare, reprezintă un factor important în atragereainvestiţiilor şi asigurarea competitivităţii exporturilor. Comparativ cu ţările din regiune, Republica Moldovaa obţinut cele mai joase poziţii în clasamentul Băncii Mondiale privind Indicele de Performanţă Logistică2010, situându-se pe locul 104 din 155 de ţări, în special pentru competenţa logistică deţinînd locul 132,pentru aspectele vamale – locul 124 şi pentru aspectele de infrastructură – locul 123.

Totodată, Republica Moldova nu poate să-şi valorifice pe deplin potenţialul economic şi cel investiţional din cauza infrastructurii de transport proaste, care limitează accesul la obiectele de producție, la pieţele dedesfacere, la centrele culturale şi turistice. Adesea, din aceste considerente Republica Moldova este evitatăca ţară-tranzit de mărfuri şi de pasageri.

Reabilitarea şi întreţinerea adecvată ainfrastructurii de transport din Republica Moldova va avea o serie de efecte benefice, contribuind la dezvoltarea economică a ţării. Având o amplasare strategică, Republica Moldova joacă un roltot mai important în calitate de ţară de frontieră între Uniunea Europeană şi Europa de Est şi poate deveni unnod comercial al transportului din regiune, în cazul în care drumurile vor fi reabilitate şi costurile delogistică vor fi mai mici decât în ţările vecine.

Considerăm că realizarea direcţiilor și măsurilormenţionate mai sus vor contribui la creșterea calității instituțiilor, crearea condițiilor pentru creșterea ocupării forței de muncă și a veniturilor reale ale populației, fapt ce va permite realizarea potențialul politicii comerciale ca factor important al dezvoltării economice durabile a Republicii Moldova.

BIBLIOGRAFIE

1. ANGELESCU, C.; SOCOL, C. Politici economice. Bucureşti: Editura Economică, 2005.

2. BELOSTECINIC, G.; GUŢU, C. Competitivitatea economică în contextul dezvoltării durabile a RepubliciiMoldova. In: Economica. 2008, nr. 2, 73-87 p.

3. CHISTRUGA, M.; FALA, A. Analiza performanţelor exporturilor Republicii Moldova prin prisma regimurilor preferenţiale de comerţ. Chișinău: Institutul deEconomie Finanțe și Statistică, 2010.

4. LUPUȘOR, A.; CENUȘĂ, D.; ROMANIUC, R. Republica Moldova 2013. Raport de stare a ţării. Chișinău, 2013. Disponibil: http:// www.expert-grup.org.
5. Banca Naţională a Moldovei. Disponibil:http://www.bnm.md.
6. Biroul Naţional de Statistică. Disponibil: http://www.statistica.md.

CONSIDERAȚII PRIVIND TEHNOLOGIILE INFORMAȚIONALE ȘI DE COMUNICAȚIE ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII NOII ECONOMII

BÎRLEA Svetlana*, dr., conf. univ.,*
Universitatea de Stat „B. P. Haşdeu" din Cahul

The ICT (Information andCommunication Technologies) sector hasacquired a crucially important role in thenationaleconomies. The power of economic competitiveness of a country depends on theproductivity of its ICT sector.In thefuture, goingtowards anabsolutely digital economyisinevitable.
Key words: tehnologiile informaționale și de comunicații, economie, internet, comerț, comerț electronic, economie digitală.

În ultimii ani, dezvoltarea Tehnologiilor Informaționale și de Comunicații (TIC) au avut un impact colosal asupra societății și a economiei globale. TIC au sprijinit activitatea economică încă din anii '50, amplificându-și impactul pe parcursul anilor următori. În prezent asistăm la o adevărată revoluție a societății informaționale.

În 2014 au fost înregistrați în jur de 3 miliarde de utilizatori Internet la nivel global. În țările dezvoltate, numărul utilizatorilor Internet s-a dublat în ultimii 5 ani, de la 974 milioane în 2009 la 1,9 miliarde în 2014. La nivel global, 4 miliarde de oameni nu utilizează Internetul și mai mult de 90% dintre ei sunt din țările în curs de dezvoltare[8].

Situaţia privind accesul utilizatorilor din Europa la Internet şi prezența lor web este redată în figura 1.

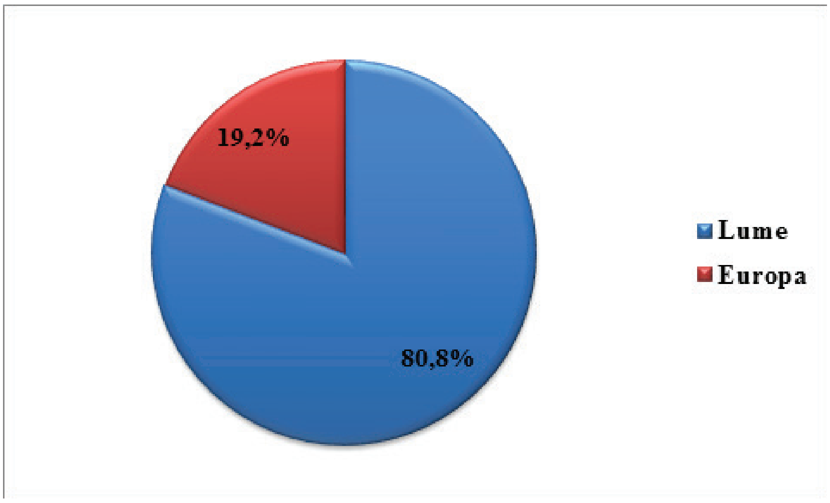


Figura 1. Utilizatori Internet în Europa [9]

Aruncând o privire asupra clasamentului primelor 10 țări utilizatoare de Internet din lume (figura 2), și comparînd cu situația din Republica Moldova, constatăm că Republica Moldova se află cu mult în urma țărilor care se consideră lideri în domeniul TIC. După rata de penetrare a populației la Internet – Republica

Moldova este clasată pe locul 70 din 144 de ţări– 48,8% din numărul total al populației fiind conectată la Internet [4]. Ponderea relativ redusă a utilizatorilor de servicii Internet şi transmisiuni de date în numărul total de cetăţeni ar putea reprezenta un obstacol semnificativ în implementarea cu succes a preconizatelor programe de e-transformare a Republicii Moldova.

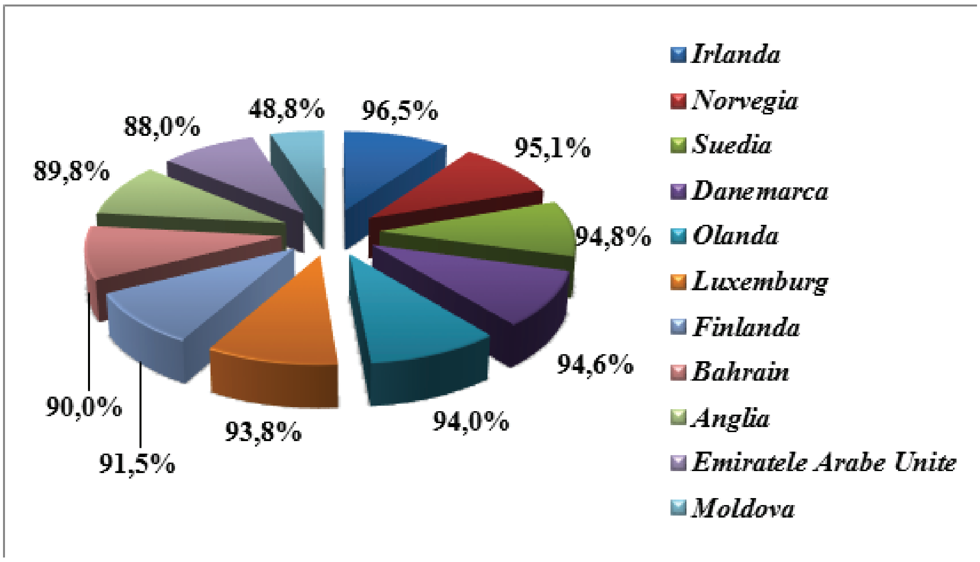


Figura 2. Topulprimelor 10 țăriutilizatoare Internet din lume, comparativ cu Republica Moldova[4]

În anul 2013, capacitatea canalelor de acces din R. Moldova la Internetul extern a crescut, faţă de 2012, iar la 31.03.2014 viteza medie de acces (de descărcare) la Internet în R. Moldova era de 31,4 Mbps (în creştere cu circa 10Mbps timp de un an). La acest indicator ţara noastră a urcat timp de un an patru trepte şi s-a clasat pe locul 16 în lume [7].

Rata de penetrare a serviciilor de acces la Internet la puncte fixe în Republica Moldova depăşeşte cu 4,1 p. p. media globală (9%). Acest indicator este cu 2,3 p. p. mai mare decât cel înregistrat în Ucraina (10,86%) şi cu 2,8 p. p. mai mic decât cel din România (15,9%)[7].

Totodată, valoarea indicatorului respectiv este cu 2,0 p. p. mai mare decât media de 11,1% din ţările CSI şi cu 15,7 p. p. mai mică decât media de 28,8 % din statele UE (figura 3).

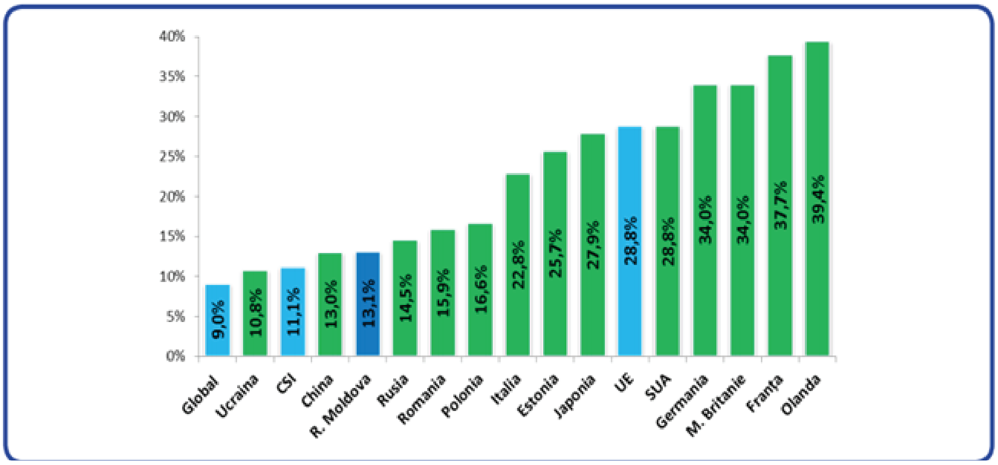


Figura 3. Rata de penetrare a serviciilor de acces la Internet fix în R. Moldova țiînaltețări/comunități [7]

În anul 2013 se observă o creștere a numărului de utilizatori Internet. În funcţie de activitatea economică desfăşurată, numărul cel mai mare de utilizatori Internet s-a înregistrat în Învăţământ, care deţine o pondere de 21,1%, după care urmează Administraţia publică și apărare cu ponderea de 18,8%, comerţ cu ridicata si amănuntul -10,9% și domeniul Informaţii și comunicații cu ponderea de 9,1%. Cel mai jos nivel de utilizatori internet (0,16 %) a fost înregistrat în Industria extractivă [6]. Nivelul de prezenţă a paginilor web a persoanelor juridice după genurile de activitate, este reprezentată în figura 4.



Figura 4. Prezența web-site-urilor ale întreprinderilordupăactivitateaeconomică, (unități)[6]

Se constată o prezenţă satisfăcătoare a paginilor Web în segmentul întreprinderilor din industria de Comerţ cu ridicata şi amănuntul - 420 site-uri, Industria prelucrătoare - 284 site-uri şi în Administraţie publică și apărare - 215 siteuri. În Învățământ de pagina web dispun 140 instituții. Cele mai slabe prezenţe în spaţiul web s-au înregistrat în domeniul Distribuția apei (7 site-uri) şi în Industria extractivă (6 site-uri) [6].

Înţările cu economiadezvoltată, Internetul reprezintă noi oportunităţi pentru firmele tradiţionale, iclusiv prin diversificarea serviciilor oferite şi promovarea de servicii noi, personalizate şi atractive, pe care tehnologiileinformaţionaleşi de comunicaţii le facposibile.

Creşterea numărului de utilizatori Internet, a dus la apriția unei noi forme de comerț, și anume comerțul electronic, care a cunoscut înultimii ani o dezvoltare impresionantă. Astfel, putem confirma faptul că TIC au dat naștere unei „noi" economii, și anume e economia sau economia digital, bazată pe Internet. Unii specialiști asociază noua economie cu unele aplicații ale TIC, și anume cu comerțul electronic.

În literatura de specialitate comerţul electronic reprezintă locul virtual unde se întâlnesc furnizorii - cu cataloage electronice de produse și servicii – cu firmele potenţial cumpărătoare, în scopul de a face schimb de informaţii, afaceri şi de a colabora în scopul realizării de afaceri în comun [10].

Dezvoltarea comerţului electronic impulsionează procesul de globalizare prin depăşirea barierelor comerţului tradiţional. Un site de comerţ electronic poate fi accesat de către firmele sau consumatorii finali interesaţi din orice ţară a lumii unde există un calculator conectat la Internet.

Comerţul electronic are două componente principale: comerţul de tip Business-to-Business, în cadrul căruia tranzacţiile se desfăşoară între firme, şi comerţul de tip Business-to-Consumer, care se referă la relaţiile dintre comercianţi şi consumatorul final.

Industria comerţului electronic face, în general, distincţia între tranzacţiile Business-to-Business (B-2-B sau BTB) şi tranzacţiile Business-to-Consumer (B-2-C sau BTC):

– B-2-B cuprinde toate tranzacţiile ce se efectuează între doi sau mai mulţi parteneri de afaceri. Aceste tranzacţii se bazează, de obicei, pe sisteme extra net, ceea ce înseamnă că partenerii de afaceri acţionează pe Internet prin utilizarea de nume şi parole pentru paginile de web proprii.

– B-2-C se referă la relaţiile dintre comerciant şi consumatorul final, fiind considerat comerţ electronic cu amănuntul.

Potrivit estimărilor realizate de Marketer [3], tranzacţiile Business to-consumer (B2C) la nivel mondial se prognozau să ajungă la 1471 miliarde dolari în 2014, în creștere de aproape 20% față de 2013.

Dispozitivele cel mai frecvent folosite pentru cumpărături online [5], sunt prezentate în figura 5:

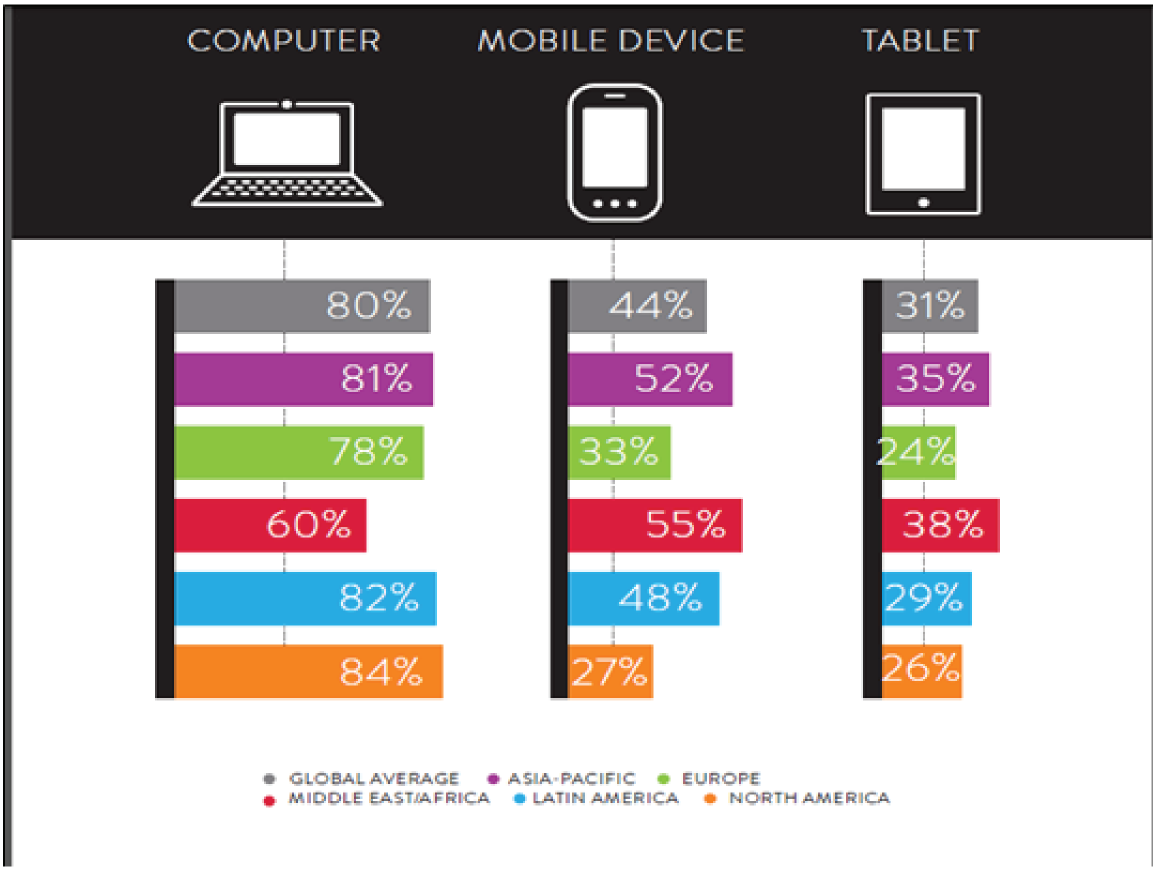


Figura 5. Prezența web-site-urilor ale întreprinderilordupăactivitateaeconomică, (unități) [5]

Datele din 2014 arată că cetățenii și întreprinderile din UE se orientează mai mult spre mediul online, cumpără mai mult și au o mai mare încredere și un nivel mai ridicat de competențe în tehnologiile informației și comunicațiilor (TIC) [2].Potrivit studiilor privind comerţul electronic în Europa, cele mai vândute categorii de produse sânt: CD-uri, cărţi, aparate electrocasnice, îmbrăcăminte/încălțăminte și accesorii pentru automobile sursa [1].

În țările din Europa mai mult de 50% din populație fac cumpărături online: în Anglia și Germania–81% din populație fac cumpărături online, în Franța – 72%, în Spania – 60%, în Italia – 45% și în Polonia – 59% din populația se folosesc de piețele electronice pentru a procura bunuri [1].

Constatăm ,căpe plan mondial, comerţul electronic a devenit o componentă principală a politicilor de dezvoltare economică a guvernelor ţărilor dezvoltate, iar prin măsurile luate la nivel guvernamental de către aceste ţări în vederea stabilirii unor reglementări unice în ceea ce priveşte realizarea tranzacţiilor comerciale pe suport electronic, comerţul electronic a devenit o componentă fundamentală a comerţului mondial.

Cercetarea și inovarea digitală vor contribui la prosperitatea și calitatea vieții în Europa. În ansamblu, sectorul TIC reprezintă aproximativ 5 % din economia UE și generează 25 % din totalul cheltuielilor de afaceri. Investițiile în TIC reprezintă 50 % din întreaga creștere a productivității europene [2].

În Republica Moldova, de asemenea, sectorul TIC este catalizatorul de creştere economică durabilă a Republicii Moldova, care declanşează o reacţie în lanţ de modernizare şi eficientizare în toate ramurile

economiei naţionale. Internetul va avea un rol din ce în ce mai important, punîndu-şi amprenta asupra întregii vieţi economice, sociale şi culturale a omeniriişi va guverna practic toată lumea modernă, iar comerţul electronic va fi cheia competitivităţii firmelo în contextul dezvoltării noii economii datorită capacităţii sale de a depăşi graniţele de timp şi de spaţiu.

Noua economie, specifică societății informaționale, în care TIC fac tot mai facile și mai ieftine accesarea, procesarea, stocarea și transmiterea informațiilor, creează noi industrii, modificîndu-le pe cele existente și afectînd profund viața tuturor cetățenilor.

BIBLIOGRAFIE

1. http://www.postnord.com/globalassets/global/english/document/publications/2014/e-commerce-in-europe-2014.pdf- E-commerce in Europe, 2014. (vizitat la 14.03.2015).

2. http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/ro/digital_agenda_ro.pdf - Agenda digitală pentru Europa, 2014. (vizitat la 19.03.2015).

3. http://www.emarketer.com/Article/Worldwide-Ecommerce-Sales-Increase-Nearly-20-2014/1011039 #sthash.9PQDzOo2.dw9gUtdx.dpuf - WorldwideEcommerceSalestoIncreaseNearly 20% in 2014. (vizitat la 19.03.2015).

4. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf- The Global Competitiveness Report, 2014-2015.(vizitat la 10.03.2015).

5. http://ir.nielsen.com/files/doc_financials/Nielsen-Global-E-commerce-Report-August-2014.pdf- E-commerce:evolution or revolution in thefast-movingconsumergoodsworld, August 2014. (vizitat la 10.03.2015).

6. http://www.mtic.gov.md/sites/default/files/transparency/plans_and_reports/1_inf_2013.pdf– Raportul analitic cu privire la informatizarea și înzestrarea cu tehnică de calcul în Republica Moldova, 2013. (vizitat la 20.03.2015).

7. http://www.anrceti.md/files/filefield/Evolutia_Pietei_(ROM)_2013.pdf)– Raport privind activitatea ANCRETI, a. 2013. (vizitat la 10.03.2015).

8. https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2014-e.pdf - ICT FactsandFigures. The world in 2014.(vizitat la 20.03.2015).

9. http://www.internetworldstats.com/stats.htm(vizitat la 10.03.2015).

10. http://oeconomica.org.ro/files/pdf/120.pdf - Locul și rolul comerțului electronic în noua economie. (vizitat la 10.03.2015).

LIMBA ENGLEZĂ – LIMBA DE AFACERI A BUSINESS-ULUI MOLDOVENESC

***BOZBEI Valentina**, dr., asist. univ.,*
Universitatea de Stat „B. P. Haşdeu” din Cahul

The expansion of economic and financial relations with the Western world led the influence of English language on the Romanian language. Nowadays, specialists in the economic field often use the English terminology.The economic language under the influence of English began to assimilate a number of termsto the technical vocabulary.

Cuvinte cheie: anglicism, neologism, limba engleză de afaceri

Limba română a fost definită ca limba latină vorbită neîntrerupt timp de două mii de ani. Nucleul limbii române este latin și structura gramaticală este latină. Lingviștii experimentați și imparțiali au recunoscut demult că realitatea glotică din Republica Moldova a fost permanent cea românească. În evoluția sa istorică, limba

română a contactat cu diverse limbi de la care a asimilat cu uşurinţă cuvinte noi.

Recunoaştem că există un specific la nivel de limbă de vorbire locală din Republica Moldova şi vorbirea generală românească, dar aceasta este la nivel de dialect faţă de alte dialecte ale aceiaşi limbi. De-a lungul timpului, limba română din Moldova a suferit modificări tragice, datorită politicilor comuniste privind fenomenul social denumit „bilingvism". Acest fenomen a fost unilateral, deoarece s-a răsfrânt numai asupra purtătorilor limbii naţionale, fiind constrânşi să devină „bilingvi". Datorită impunerii forţate a acesteia, populaţia băştinaşă a început să utilizeze neologisme născocite, care au invadat vorbirea clară românească transformând-o în „limba moldovenească". Limba moldovenească a fost penetrată cu cuvinte oficiale din URSS: soviet suprem, soviet sătesc, ucaz, pricaz, sovhoz, ş.a.

Istoria lingvistică demonstrează că neologismele apar la importarea noutăţilor în dezvoltare dintr-o ţară în alta. Neologismele în limba română în Republica Moldova preluate din limba rusă nu au avut la bază introducerea noutăţilor ştiinţifice de dezvoltare, dar presiunea impunerii unei ideologii cu scop de intimidare şi lichidare a tot ce-i naţional.

Denaturările lingvistice au îndepărtat aspectul vorbirii de nucleul vorbirii româneşti, datorită influenţei neîntrerupte a limbii ruse „prestigioase" percepute nu numai în trecut, dar şi în prezent cu părere de rău. Vorbirea „amestecată" ce a apărut ne-a afectat puternic, creând serioase complexe de inferioritate naţională şi etnică, nepermiţând în multe cazuri vorbitorii să se realizeze plenar, ca cetăţeni de valoare[4 p.9].

Pentru limba română din teritoriul Republicii Moldova, perioada sovietică a fost o etapă a „neologismelor" cu caracter distrucţionist.

Începând cu anii '90 ai secolului trecut, limba română este supusă unei noi etape de influenţă de alte limbi, datorită transformărilor radicale şi globalizării economiei. Noutăţile lingvistice impuse limbii române, în această perioadă, nu au scop de strâmtorare a naţionalului, ci de lărgire, expansiune şi de afirmare. Neologismele, proaspăt pătrunse în dicţionarele româneşti au amprenta noutăţilor din domeniile care au importat tehnologii şi practici avansate.

Limba engleză la moment ocupă „vârful" penetrării neologismelor în limba română. Lărgirea relaţiilor economico - financiare cu lumea occidentală au dus la influenţa engleză asupra limbii române. La moment, în Republica Moldova terminologia engleză este utilizată de specialişti în domeniile unde se preferă folosirea termenilor originali – cel mai „afectat" domeniu la moment este domeniul economic. Limbajul economic sub influenţa limbii engleze, a început să asimileze un şir de termeni şi completări a lexicului tehnic.

Dezvoltarea şi lărgirea relaţiilor economice între ţări, au impus însuşirea în domeniul economic a unor discipline moderne: management, marketing, finanţe, statistică cu cerinţe de lărgire a limbajului realizate, mai ales prin împrumuturi din engleză. La nivelul terminologic, limba engleză se manifestă mai pronunţat, având influenţa asupra vocabularului.

Mondializarea limbii engleze s-a produs brusc, din cauza forţei de cercetare ştiinţifică, amploarea fondurilor în cercetare din SUA, şi UE, edituri în engleză, ş.a. Numărul terminilor împrumutaţi din limba engleză este în creştere în domeniul comerţului, economiei, administraţiei, dar şi al informaticii.

Lingviştii români au un regret anume asupra „anglicismelor", pe care le văd ca pe nişte neologisme rău concepute, care nu se restrâng doar la cuvinte, dar şi la expresii frazeologice. Utilizarea exagerată a anglicismelor nu se recomandă, deoarece ea poate conduce la degradarea limbii. Dacă există un termen român corespunzător – este mai bine să se renunţe la anglicism. Atunci când nu există încă un termen român se mai poate încerca substituirea.

Relaţiile internaţionale ale agenţilor economici au „asaltat" unele noţiuni din domeniul economic, informatic cu anglicisme, care au intrat în contextul practic şi sunt de neînlocuit în prezent. Drept exemple de anglicisme utilizate în limba română pot servi: terminologia economico - financiară - rating, clasare, duty free, cash, cash-flow, goodwill, broker, dealer, offshore, cluster, holding, card, leasing, factoring. Folosirea acestor termeni foarte frecvent în practică, atestă intrarea lor în limba română.

Pătrunderea anglicismelor în limbajul economic şi comercial al limbii române poate fi apreciat nu numai în formă scrisă, dar şi la nivel de comunicare. Neologismele pătrunse din limba engleză nu-s destinate în exclusivitate oamenilor de afaceri sau domeniului economic, dar unui public larg cu competenţe de comunicare.

Noii termeni pătrund foarte rapid în limbajul economic şi de afaceri, iar dicţionarele rămân în urmă

privind înregistrarea lor. Întrucât termenii noi sunt cunoscuți în anumite domenii, ar fi bine pentru un public neinițiat în acestea, să se dea în paranteze traducerea. Nu putem să nu menționăm că sunt anglicisme, care nu au traducere în română, ne-am obișnuit cu ele, le pronunțăm în comunicare fără să bănuim că-s în engleză: blog, feedback, hobby, leasing, management, marketing, roaming, stick, hacker, hard disc, laptop, ș.a. [2].

Unele substantive se lasă din engleză + articolul hotărât din limbă română: pub-uri, training-uri, glamour-ul, ș.a. [2].Deși neologismele apărute sunt atât de necesare în limbă de afaceri, lingviștii consideră că de multe ori acestea depășesc granița și încurcă înțelegerii limbii române.

În prezent, odată cu schimbările din economie, integrarea acesteia pe piața externă, limba engleză a devenit limbă internațională. A apărut astfel necesitatea în pregătirea specialiştilor ce cunosc engleza ca limba de afaceri. Aceasta poate fi observată din următoarea figură 1.

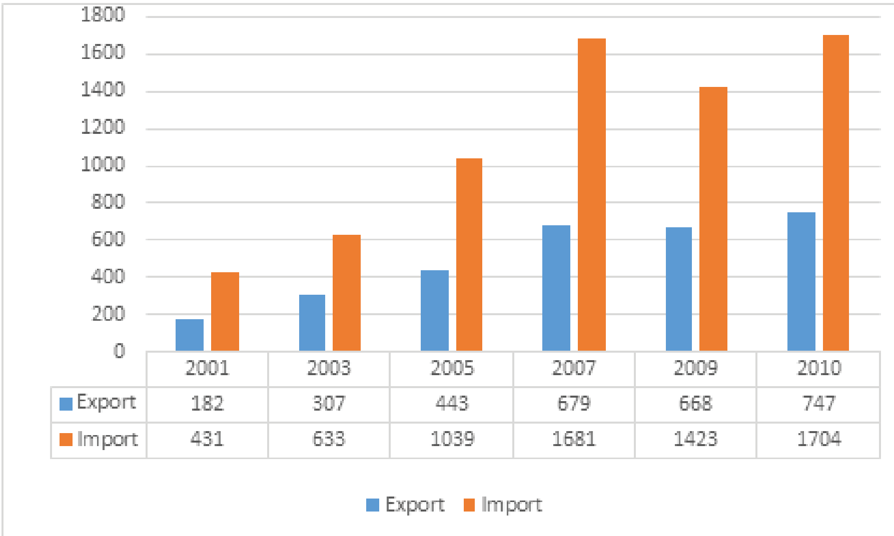
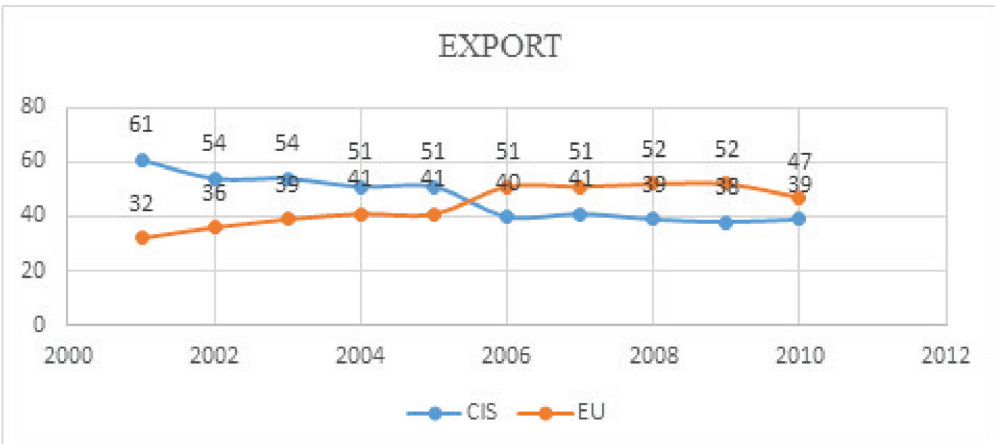


Figura 1. Evoluția comerțului cu EU, (mil. USD)
Sursa: [3]

Din figura nr.1 se observă creșterea operațiunilor de import – export Republicii Moldova cu țările UE, evoluție urmată și de necesitatea impunerii limbii engleze. Dacă analizăm perioada anilor 2000-2005 în relațiile comerciale ale Republicii Moldova, predominau operațiunile export – import cu țările CSI, iar începând cu 2005 și până în prezent situațiile sunt invers, predomină importul-exportul Republicii Moldova cu țările UE, situație ce explică creșterea rolului limbii engleze ca limba de afaceri în business-ul moldovenesc (vezi fig.2)



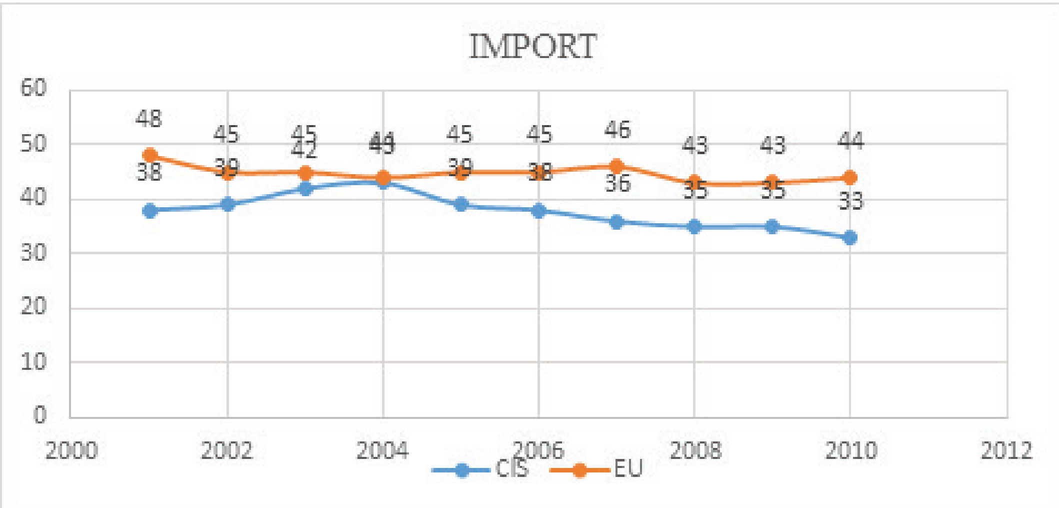


Figura 2. Comerţul pe regiuni, %

Sursa: [3]

Cu toate acestea limba engleză e limba comunicărilor internaţionale nu numai în sfera business - ului, dar şi în alte domenii (discuţii internaţionale, instruire, cooperare, navigaţia aeriană şi maritimă ş. a.), ea se manifestă în toată amploarea importanţei anume în economie.

Multe persoane din lumea întreagă, pentru care limba engleză nu-i maternă, utilizează activ aceasta în activitatea lor profesională zilnică.

Lărgirea relaţiilor economice externe cu alte ţări măresc numărul oamenilor ocupaţi în activitatea antreprenorială, se interacţionează standardele internaţionale, a normelor şi regulilor englezei de afaceri în limba română. Însuşi cuvântul „business" a pătruns în limba română intact fără traducere.

Cu toate că multe părţi ale englezei de afaceri au reuşit să devină obiect de studiu detaliat, existenţa reală şi funcţionalitatea limbii engleze ca mijloc de comunicare în afaceri atât oral cât şi scris, necesită o gândire ştiinţifică. O atenţie deosebită necesită traducerea limbii engleze în comunicarea afacerii.

La începutul sec. XXI limba engleză este cel mai răspândit mijloc de comunicare la nivel mondial. În unele surse se indică că limba engleza este practicată ≈ 1,5 mld. oameni, adică fiecare al patrulea om de pe planetă. Limba engleză poate fi folosită în unul din trei situaţii:

– ca limbă maternă;
– ca limbă de stat;
– ca limbă străină.

Recunoaşterea limbii engleze ca limbă oficială în 60 ţări ale lumii şi statului ei de cea mai cerută limbă străină, permitea de-a o considera ca limbă mondială [6].

La etapa actuală de dezvoltare a relaţiilor internaţionale, anume limba engleză serveşte ca mijloc de comunicare în afaceri.

Comunicarea în afaceri, efectuată cu scopul conlucrării efective a oamenilor iniţiaţi în discursuri şi direcţionarea în optimizarea unui sau altui tip de activitate e prezentată sub două forme: orală şi scrisă, ultima include în sine contracte, ordine, instrucţiuni, acte, acorduri, cereri, şi corespondenţe în afaceri. Limbă engleză ca limbă de afaceri dispune de anumite trăsături ce trebuie luate în seamă în traduceri.

Cercetătorul francez Henri Laborit (1914-1995) susţinea că: Limbajul ştiinţific aparţine celui care descoperă. Nu este numit just, doar şi indispensabil că paternitatea vocabularului să revină celui care îşi asumă paternitatea descoperirii [5].

Intensificarea contactelor culturale, tehnico-ştiinţifice, a legăturilor economice au făcut ca influenţa englezei să fie totală. Se poate spune că s-a început o avalanşă terminologică explicabilă prin faptul că se încearcă să se recupereze şi real şi prin limbaj diferenţele mari dintre economiile ţărilor mai puţin dezvoltate şi a ţărilor dezvoltate. Împrumutul de cuvinte are loc dinspre limba cea progresat mai repede într-un domeniu

spre acea a căror vorbitori importează noi termeni de rezultate științifice, tehnice, practici economice ș.a. din țara de origine.

Limbă engleză ca limbă de afaceri dispune de anumite trăsături ce trebuie luate în seamă în traduceri. Lingviștilor români nu le rămâne decât să analizeze fenomenul și să încerce să propună soluții mai potrivite (dacă nu-s de acord cu asta) cu scopul menținerii originalității limbii române și dezvoltării continue a acesteia, adaptând-o permanent situației în ascensiune permanentă.

BIBLIOGRAFIE

1. Berejan, S. Prelegeri de ziua limbii române, AȘM, Chișinău, 2005.
2. Oxford Dictionary of Business English. (1994): Oxford University Press.
3. Cangea, S. Accesul produselor de import pe piața autohtonă si barierele identificate, Chișinău, 2010.
4. Silvestru, A. Limba Română, Chișinău, 1991.
5. http://ro.wikipedia.org/wiki/Anglicism.
6. http://ro.wikipedia.org/wiki/Limba_englez%C4%83.

TENDINŢELE MIGRAŢIEI FORŢEI DE MUNCĂ ÎN CADRUL ECONOMIEI CUNOAŞTERII

***BRANAȘCO Natalia**, dr., lector univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălţi

Currently, in the context of fundamental changes in the economic, ethnic, political and social area, place and role of migration have supported significant changes. The importance of human capital in economic growth increases at the same time with advancing to the knowledge society. Thus, orientation of world countries to the innovative economy imposes the problem of ensuring with human resources for this type of development. We think that transition to the knowledge economy and processes of globalization, combined with rapid changes in global political and economic systems, led to sudden intensification of migration flows at the global level and contributed to the formation of a completely new situation in international migration.

Cuvinte-cheie: migrația internațională a forței de muncă, economia cunoașterii, migrație intelectuală, migrațiecirculară, migrație de revenire, migrație pentru bunăstare.

Importanța capitalului uman în creşterea economică sporeşte odată cu avansarea către societatea cunoaşterii. Cu mai mult de trei secole în urmă filosoful F. Bacon afirma că „cunoaşterea înseamnă putere”. În cadrul economiei cunoaşterii informaţia devinecea mai importantă sursă a puterii, indiferent de domeniu. În secolul XX laureatul Premiului Nobel H. Simon remarca că dezvoltarea economică areca componentă fundamentală cunoaşterea, iar progresul statelor lumii va depinde decapacitatea acestora de a utiliza informaţiile acumulate. Astfel, orientarea statelor lumii către economia inovațională ridică problema asigurării cu resurse de muncă a acestui tip de dezvoltare. Ca urmare, în toate ţările lumii se fac eforturi conjugate în vederea sporirii nivelului de educație a locuitorilor lor. Cu siguranță fiecare stat deține profesionaliști bine instruiți, cu gîndire creativă și capabili să aducă aporturi proprii semnificative la modernizarea economiei naționale, însă numărul acestora nu este suficient de mare. Acest fapt este confirmat de deficitul pe piața muncii de personal înalt-calificat, mai exact a necorespunderii cererii și ofertei pe acest segment, fapt confirmat de declarațiile agențiilor de recrutare și guvernanți din diverse țări referioare la greutățile angajatorilor legate de selectarea personalului, în special a personalului înalt-calificat și supercalificat.

Considerăm că trecerea la economia cunoașterii a condus la intensificarea fluxurilor migraționiste. Un alt factor decisiv al hiperbolizării migraţiei este fenomenul de globalizare, ce se concretizează prin globalizarea pieţelor muncii, ce contribuie la formarea unor „armate de migranţi economici”. Procesele de globalizare,

combinatecu schimbările rapide în sistemele politice şi economice globale, au contribuit la o intensificare bruscă a fluxurilor migratorii la nivel mondial şi au condus la formarea unei situaţii absolut noi în migraţia internaţională, cele mai importante tendinţe fiind:

– o extindere fără precedent a volumului şi geografiei migraţiei internaţionale,ce poate fi definită drept globalizare a fluxurilor migratorii din lume (aşa cum aproape toate ţările sunt implicate, fiind determinate ţări predominate de imigraţie sau deemigraţie);

– transformarea structurii fluxurilor migraţiei internaţionale, caracterizată de schimbări calitative în fluxul de migraţie (o cotă crescută de persoanecu nivel ridicat deeducaţie, multe ţări implementând programe speciale pentru persoanelecare stau acolocât mai mult timp posibil: SUA, Franţa, Canada, Suedia);

– importanţa determinantă a semnificaţiei migraţiei economice, mai ales a migraţiei cu scop de muncă, dar şi conturarea unor noi tipuri de migraţii;

– ocreştereconstantă şi „invincibilitatea” structurală a migraţiei ilegale (cu caracter pronunţat de muncă, careeste avantajoasă în special pentru statul-gazdă, deoarece migranţii plătesc impozite (cel puţin indirecte), în acelaşi timp nu beneficiază de asistenţă socială);

– creşterea amplorii şi geografiei migraţiei forţate (mai ales din Africa, din cauza intensificării conflictelor armate din lume, a agravării relaţiilor interetnice, 80% dintre refugiaţi evadează din ţările în curs de dezvoltare, femeile şi copiii creează presiune economică suplimentară pentru ţara-gazdă, sporind cheltuielile bugetare destinate asistenţei sociale);

– creşterea importanţei migraţiei internaţionale în dezvoltarea demograficăa lumii moderne;

– caracterul dual al politicii moderne în domeniul migraţiei, caracterizată de înăsprirea politicilor şi reglementărilor migraţioniste faţă deemigrare şi de definirea componentei de bază a politicii de imigrare.

Migraţia se află în relaţiecu mai multeelemente, factori şi procese, influenţându-şi reciprocevoluţiile. Mai mult decât atât, prin complexitatea sa generează multipleefecte asupra diverselor domenii ale vieţii private şi alecolectivităţilor oamenilor. Migraţia influenţează direcţiile deevoluţieaproceselor demografice, sociale şi economice; amintim în acest sens: volumul şi structura demografică acomunităţilor locale şi a fenomenelor socio-demografice specificeacestora, structura şi funcţionalitatea gospodăriilor de la originea şi destinaţia fluxurilor, relaţiile dintre resursele locale de forţă de muncă şi populaţia din zona respectivă, calitatea şi stilul de viaţă, sistemul de valori personal şi comunitar. În perioada modernă, în contextul schimbărilor fundamentale din sferaeconomică, etnică, politică şi socială, locul şi rolul migraţiei suportă schimbări semnificative.

Referindu-ne la volumul migraţiei internaţionale, în anul 2005, la nivel mondial erau 195 de mil. de lucrători migranți: 120 de mil. depersoane în țările dezvoltate și 75 de mil. în țările în curs de dezvoltare (figura 1). În anul 2010 numărul total de migranţi internaţionali a atins cifra de 214 mil., iar la sfârșitul anului 2013 numărul de migranți internaționali constituia 231 522 215 persoane [5].

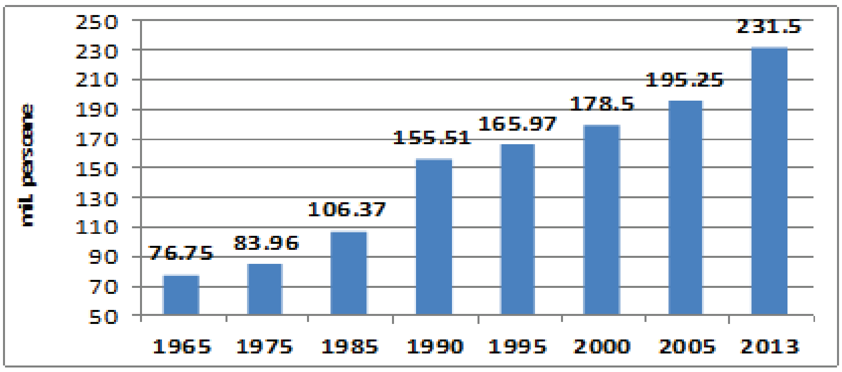


Figura 1. Dinamica migranţilor internaţionali (total în lume), mil. persoane
Sursa: elaborat după http://databank.worldbank.org.

Analizând ritmul decreşterea migraţiei internaţionale, din 1990 până în 2005, numărul de migranți din lume, inclusiv al refugiaților, a crescut cu 36 de mil. de oameni, de la 155 la 195 de mil. de persoane. Din

2005 până în 2013 s-a estimat că numărul global de migranţi internaţionali a crescut cu aproape 10%, ceea ce depăşeşte puţin creşterea înregistrată în cinci ani precedenţi, dar se situează sub nivelul creşterii înregistrate în perioada anterioară anilor 1990 (figura 2). În perioada 1985-2000, populația lumii s-a majorat în mediecu 1,7%, pe când creșterea medie anuală a migranților a fost de circa 2,6% [4]. Aceste cifre ilustrează intensitatea și dinamismul proceselor migraționale. În ciuda efectelor cauzate de criza economică globală recentă, numărul total al migranților la nivel mondial nu a scăzut în ultimii ani.

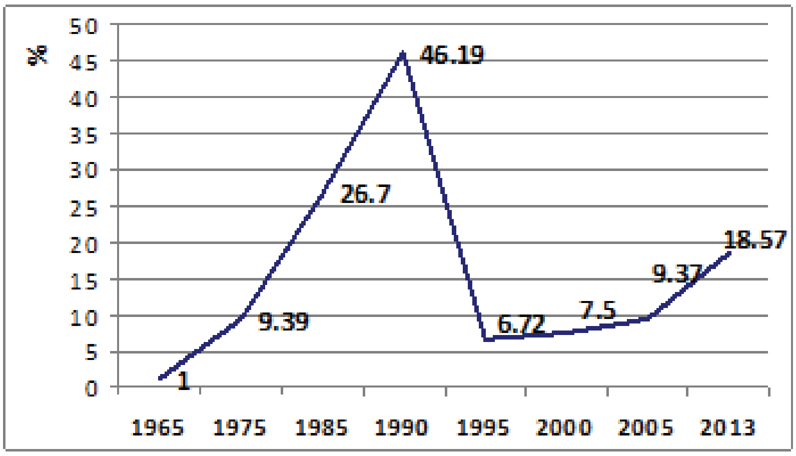


Figura 2. Ritmul decreşterea migranţilor internaţionali (total în lume), %
Sursa: elaborat după http://databank.worldbank.org

Originea migranților a devenit tot mai diversificată în ultimele două decenii. De exemplu, în anul 2013 pe primele cinci locuri în topul mondial al ţărilor donatoare de forţă de muncă s-au înscris India (14 mil.), Mexic (13 mil.), Federația Rusă (11 mil.), China (9 mil.) şi Bangladesh (8 mil.). Un alt element ce caracterizează tendințele proceselor migraționiste este concentrarea migranților internaționali. Migrația internațională rămâne a fi foarte concentrată: în 2013, jumătate din toţi migranţii internaţionali locuiesc în 10 state ale lumii. SUA au „câştigat" cel mai mare număr absolut de migranţi internaţionali între anii 1990 şi 2013: aproape 23 de mil., un milion de imigranţi suplimentari pe an. Emiratele Arabe Unite au înregistrat al doilea cel mai mare „câştig" – 7 mil., urmate de Spania, cu 6 mil. Un nou domeniu al migrației forței de muncă s-a dezvoltat în țările producătoare de petrol – Arabia Saudită, Kuweit, Emiratele Arabe Unite, Bahrain, Qatar. Aici au sosit muncitori din Egipt, Yemen, Siria, Sudan, India, Pakistan, Bangladesh etc. În unele dintre statele din Orientul Mijlociu 70% din forța de muncă o constituie străinii [2]. Un important centru de atracție a forței de muncă este Europa Centrală, unde sunt 12-13 mil. de lucrători străini din sudul Europei (Spania, Portugalia, Italia, Grecia, Iugoslavia), Asia (India, Pakistan, Turcia) și din Africa de Nord (Algeria, Libia, Egipt). Un nou val de migrație externă este legat de evenimentele politice din Europa de Est, numai în Germania, din 1989, au emigrat aproximativ 2 mil. de oameni din fostele ţări socialiste. În anul 2013 Europa a găzduit 31% din toţi migranţii internaţionali, dintre care 75% se aflau în cinci ţări: 7,3 mil. de imigranţi au fost atestaţi în Germania, 4 mil. în Spania, 3,5 mil. în Franța; circa 3,4 mil. în Marea Britanie şi 2,7 mil. în Italia. Ţările care au aderat recent la UE au avut ponderi nesemnificative ale cetățenilor străini în populația lor: în Republica Slovacă sunt 0,47% imigranţi, în România – 0,12% şi în Bulgaria – 0,34% de cetăţeni străini [7]. În acelaşi context menţionăm că peste 50% dintre cetăţenii străini erau originari dintr-o altă țară a UE. Deasemenea, o rată ridicată a soldului migraționist se înregistrează în America Latină (Argentina, Brazilia, Venezuela), Asia de Sud-Est (Japonia, Singapore, Hong Kong), Africa (Africa de Sud), precum și în Israel, care are un flux mare de imigrație din Rusia. Cei mai mari furnizori de forță de muncă pe piața mondială în prezent sunt India, Pakistan, Vietnam, Algeria, Mexic, Irlanda, Turcia și țările din CSI. Orice analiză istorică retrospectivă arată că principalele centre de imigrare pentru o lungă perioadă de timp au fost SUA, Canada, Australia, Brazilia,

Africa de Sud. Cu toate acestea, după al Doilea Război Mondial fluxurile migraţioniste intercontinentale au scăzut, iar migrația intracontinentală a înregistrat fluxuri în creștere.

În ceea ce privește diversificarea, trebuie menționat faptul că procesele de migrație devin tot mai eterogene mai ales sub aspectul destinațiilor și al structurii populației implicate în aceste procese. Astfel, migrația, altădată dominată de persoane de sex masculin, devine tot mai „feminizată". Acest lucru se produce în mare parte datorită modificării structurii populației țărilor dezvoltate (prin îmbătrânire) și cererii crescute de servicii de îngrijire, asigurate în special decătre femei. Reunificarea familiilor, industria căsătoriilor și aproxenetismului au și ele un rol considerabil în propagarea migrației feminine. Obiectivele migrației suportă diversificare continuă, de exemplu: dacă din perspectivă istorică etapa războiului rece a fost caracterizată în special de migrația pentru căutare de azil, în prezent cele mai mari fluxuri migraţioniste sunt atrase de condiții mai bune de muncă, în acelaşi timp menținându-se semnificative și fluxurile de azilanţi, ale celor aflaţi în căutarea unor condiții climaterice mai bune, dar și ale celor ce se stabilesc în state cu regimuri de bunăstare mai înalte ș.a. Diversificarea obiectivelor acționează, deasemenea, și un ansamblu de stimuli care dinamizează, direcționează, determină conduitele și comportamentele individului -migrant. Cu privire la durata migraţiei, determinăm că majoritatea muncitorilor migranţi practică migraţia circulară, cu perioada de aflare peste hotare de 3-6 luni, având intenţia de revenire în patrie.

Sfârşitul secolului al XX-lea – începutul secolului al XXI-leaeste marcat în domeniul migraţiei de dezvoltarea formelor contemporane ale migrației internaționale a forței de muncă, precum migrația intelectuală, migrația circulară, migrația de revenire și migrația pentru bunăstare.

Migrația intelectuală s-a amplificat odată cu trecerea la economia cunoașterii, luând în considerare faptul că majoritatea țărilor de origine ale migranților cu scop de muncă s-au confrunta cu un val în creștere de emigrarea forței de muncă calificate în ultimii ani. La mijlocul anilor '90, Comisia pentru Educațiea Consiliului Europei aeva luat pierderea anuală a Rusiei din emigrarea profesioniștilor calificați la aproximativ 50 de miliarde de dolari [1, p.28]. Ţările est-europene şi-au exprimat îngrijorarea pentru numărul mare de persoane ce doresc să emigreze în Canada, Statele Unite ale Americii, Franța, Italia, Marea Britanie, Germania, Spania. Cu acest fenomen s-a confruntat şi Polonia, imediat după aderarea la Uniunea Europeană (cel puţin 1 milion depolonezi – în deosebi tineri şi cu educaţie superioară, 90% dintre ei având vârsta până la 35 de ani – au emigrat în ţările vest-europene din 1991, majoritatea în Marea Britanie şi Irlanda). Această problemă este deosebit de acută pentru ţările mici în curs de dezvoltare. Având în vedere importanța capitalului uman în procesul creșterii economice, un exod substanțial al creierelor ar putea împiedica dezvoltarea țărilor afectate de acest fenomen.

Migrația circulară este cea mai convenabilă formă a migrației internaționale, deoarece doar ea se consideră benefică pentru toți actorii implicați în procesul migrației cu scop de muncă. În ultimii ani, migrația circulară a fost promovată în cercurile internaționale ca o soluție la multiplele probleme persistente și greu de rezolvat ale migrației internaționale. Acest lucru se accentuează în contextul discursului migrație – dezvoltare, în care se susține că migrația circulară este generatoare de triple avantaje – şi pentru țările de origine, și pentru țările de destinație, și pentru migrant. Pornind de la beneficiile migrației circulare, considerăm că statele implicate în procesul migrației externe a forței de muncă trebuie să întreprindă mai multe măsuri pentru extinderea programelor de migrație circulară, tratându-le în calitate de măsuri de extinderea canalelor legale de migrație pentru lucrătorii cu calificări joase, medii și înalte din țările în curs de dezvoltare. Însă cea mai sustenabilă soluție în vederea sprijinirii migrației circulare, în opinia noastră, ar fi tratarea acesteia din perspectiva teoriei sistemelor și reglementarea întregului proces migrator începând de la etapa premigrațională, plecare, sosire/primire, ședere, întoarcere și reintegrare.

Migrația de revenire are un impact semnificativ asupra experienței emigranților întorși și a comunității de primire. Ca regulă generală, migranții reîntorși, considerați că și-au atins succesul financiar în străinătate, sunt priviți favorabil și pot dobândi chiar statutul de model. Pe dealtă parte, cei care revin acasă din cauza unor încercări eșuate de obținere a unui loc de muncă sau de ședere în străinătate pot avea senzația că și-au dezamăgit familia și prietenii. Considerăm că reîntoarcerea emigranților pe piaţa naţională a muncii are o serie de efecte benefice:

– contribuie lacreştereaperformanţelor economice;

– stimulează absorbţiaprogresului tehnologic;
– promovează relaţii de muncă moderne, decompetiţie;
– contribuie la dezvoltarea unei culturi a muncii compatibile cu cea vest-europeană și americană;
– impulsionează deschiderea şi dezvoltarea firmelor transnaționale;
– impulsionează dezvoltarea activităților sociale transnaționale;
– favorizează diseminarea atitudinilor antreprenoriale.

În ultimul timp au apărut mutații majore în urma cărora migrația a găsit o cale de acces direct la bunăstare (figura3), fără încadrare în muncă. Fenomenul descris vorbește despre conturare a un nou tip de migrație – migrația pentru bunăstare.

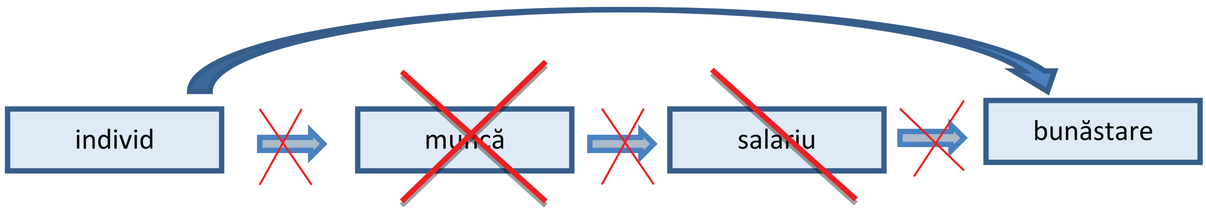


Figura 3. Schema netradițională deacces la bunăstare
Sursa: elaborat de autor

Cercetarea migrației pentru bunăstare se bazează pe faptul că există o probabilitate mare ca migranții să se deplaseze în țări cu sisteme de bunăstare generoase. Cu toate că migrația pentru bunăstare a luat mare amploare abia pe parcursului ultimelor două decenii, forța de atracţie a politicilor sociale va crește în timp, iar fluxurile de migranţi impulsionate de atracţia către statele cu grad înalt de bunăstare, vor ajunge să fie printre cele mai intense. În ultimul timp, unele ţări din UE, precum Marea Britanie, Germania, Belgia, Franţaetc. sunt extrem de alertate din cauza valurilor de migranţi din sud-estul Europei. De exemplu, în Belgia se atestă creşterea numărului de migranţi neproductivi: în 2010 – 502 persoane, în 2011 – 1542, iar în 2012 – circa 2400 de persoane. Majoritatea dintre ei au venit din România, Bulgaria şi Spania şi, neavând un loc de muncă, abuzează de asistenţa socială [3].

În același timp, asistăm la o creștere atât a dependenței societăților și economiilor naționale, și chiar a economiei mondiale, de migrație, cât și a problemelor implicate de imigranți și migrație. În ceea ce ţine de dependenţă, aceasta este valabilă şi pentru ţările de origine, şi pentru ţările de destinație ale migranţilor. În ţările de origine există comunități locale dependente de remitențe (sume de bani trimise acasă de emigranți) și uneori chiar întreaga economie națională depinde într-o măsură substanțială de remitenţe, resursă adesea considerată drept un panaceu al subdezvoltării, în special în țări cu sărăcie cronică cum ar fi țările africane sau, în context european, Republica Moldova. Evidenţiem unele instrumente de stimularea investirii remitenţelor în ţările de origine ale migranţilor, care ar putea fi utilizate în perspectivă şi în Republica Moldova. În primul rând, este necesar de încurajat deschiderea depozitelor bancare decătre migranţi, ceea ce ar spori ulterior posibilităţile de creditare din ţară. În Israel, în acest domeniu, merită atenţie emiterea de obligaţiuni destinate diasporelor. Migranţii, fiind motivaţi atât economic (prin dobândă), cât şi moral (prin contribuţia sa la dezvoltarea ţării), procură aceste obligaţiuni, fiind siguri că aceste resurse vor fi direcţionate spre programe investiţionale. Programul „Tres por Uno" a fost implementat în Mexic cu scopul motivării diasporei de a investi în infrastructura ţării prin triplarea investiţiilor sale (fiecare dolar investit de migranţi este suplinit cu trei dolari veniţi de la administraţia publică locală, federală şi centrală). Dar este evident faptul, că pentru atragerea masivă a remitenţelor în ţară se impune formarea culturii antreprenoriale în rândul populaţiei şi îmbunătăţirea climatului investiţional. Pe de altă parte, imigranții (necalificați sau cu calificare medie) reprezintă o sursă de forţă de muncă ieftină, contribuind la menţinerea unor preţuri mici şi la formarea de profituri consistente în anumite sectoare (construcții, agricultură) din țările de destinație. Dependenţa de migrațiea regiunilor mai dezvoltate devine și mai pronunțată odată cu declinul fertilității, precum și cu îmbătrânirea populației și apariția dezechilibrelor majore între generații.

Considerăm că în prezent migrația a ajuns să reprezinte o caracteristică esențială a unui stil de viață dinamical societății contemporane.Sintetizând cele expuse, afirmăm că dezvoltarea continuă a procesului migraționist la nivel internațional este potențată de globalizarea intensă, manifestată în special prin creșterea gradului de permeabilitatea frontierelor, dar și prin anularea distanțelor psihologice, care facilitează mobilitatea populației din orice loc în orice parte a lumii; progresarea proceselor de industrializare și urbanizare; aprofundarea implicațiilor politice, economice și sociale în cadrul proceselor migraționiste; sporirea componentei feminine în fluxurile migrației; afirmarea elementelor migrației circulatorii; diversificarea motivațiilor pentru migraţie; caracterul tot mai pronunțat al „exodului decreiere", etc. În plus, avansarea omenirii spre societatea cunoaşterii, informatizată, va cauza cu siguranță importante modificări şi în fenomenul migraţionist, în special noile tehnologii informaţionale vor permite într-o măsură mai mare realizarea deziderатului mişcării locurilor de muncă spre oameni.

BIBLIOGRAFIE

1. Панарин, С. А. Миграция в контексте безопасности: концептуальные подходы. În: Миграция и безопасность России. Москва: Интердикт+, 2000. 341 с.
2. 232 million international migrants living abroad worldwide–new UN global migration statistics reveal. Disponibil: http://esa.un.org/unmigration/wallchart2013.htm.
3. Decizie importantă pentru migranţii români din Germania. Disponibil: http://www.ziare.com/articole.
4. UN.World Population to 2300. Disponibil: http://www.un.org/esa/population /publications/longrange2/WorldPop2300final.pdf.
5. World Population Policies 2013. United Nations, New York, 2013 542 p. Disponibil: http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/policy/WPP2013/wpp2013.pdf.
6. http://databank.worldbank.org.
7. http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Migration_and_migrant_population_statistics/nl.

IMPACTUL EDUCAŢIEI ASUPRA CALITĂŢII MEDIULUI DE AFACERI ÎN REPUBLICA MOLDOVA

***BUCOS Tatiana**, dr., ASEM*

Indicators describing the level of development of the national economy, depends on the economic performance of domestic enterprises. The quality of the business environment in which domestic enterprises operates influence the extent of business activity and efficiency of factors used in business activity. On measure of the development of the knowledge economy, the business environment is increasingly dependent on the results achieved by the national educational systems. Education, through its effect on the human behavior, contribute to the business environment in three different ways: by increasing the productive skills of employees; by creating favorable institutional environment of business; by creating the consumption potential of the household.

Cuvinte cheie:Mediul de afaceri, potențial de producție, educație, performanțe educaționale, competențe.

Orice guvern, indiferent de țară și doctrina politică adoptată drept fundament în constituirea programului de guvernare, are ca obiectiv creșterea nivelului de trai și a calității vieții cetățenilor – obiective ce pot fi atinse odată cu asigurarea creșterii performanţelor economiei naționale. În același timp, orice guvern ar trebui să conștientizeze ca aceste obiective devin realizabile doar în condițiile formării unui mediu de afaceri adecvat, capabil să incite atât cetățenii săi cât și străinii către activitatea antreprenorială pe teritoriul țării.

Daca este sau nu conştientizată importanța mediului de afaceri în asigurarea dezvoltării economiei, și

implicit a creşterii calității vieții cetățenilor, de către Guvernul Republicii Moldova, putem să constatăm în baza documentelor de politici economice şi a strategiilor de dezvoltare adoptate. Conform Strategiei Naționale de Dezvoltare, Moldova 2020, Republica Moldova îşi propune să îmbunătăţească mediul de afaceri, astfel încât până în anul 2020 riscurile şi costurile asociate fiecărei etape a ciclului de viaţă al afacerii să fie mai mici decât în ţările din regiune. Impactul îmbunătăţirii mediului de afaceri va fi exprimat în sporirea investiţiilor, creşterea exporturilor, majorarea numărului de întreprinderi fiabile motivate să implementeze inovaţii, capabile să creeze locuri de muncă atractive, să asigure productivitate înaltă şi producţie competitivă orientată spre export [5].

Dacă acest fapt este conștientizat, următorul pas ce urmează a fi întreprins este să se determine care sunt abilitățile guvernului în formarea mediului de afaceri adecvat. Evident, aici este cazul să ne amintim ce spun manualele de marketing despre mediul de afaceri și structura acestuia. Astfel, mediul de afaceri având o structură eterogenă este structurat în trei nivele:

1. mediu intern al afacerii – care cuprinde totalitatea elementelor din interiorul unei firme şi este dependent, în mare măsură, de contribuţia angajaţilor săi, de percepţiile şi sentimentele lor fată de firmă;

2. mediul extern operațional– care se referă la factorii din exteriorul firmei cu care acesta interacționează în mod direct pe piață, adică furnizorii, intermediarii, consumatorii finali, concurenții;

3. mediul extern general – care este constituit din mediile economic, politic, tehnico-științific, socio-cultural, demografic, juridic și care formează climatul de afaceri al unei firme.

O structură complexă a mediului de afaceri cere, la rândul său, un pachet complex de măsuri orientate către ameliorarea mediului de afaceri la toate cele trei nivele. În acelaşi timp, în viziunea strategică a Guvernului Republicii Moldova asupra mediului de afaceri, conform strategiei Moldova 2020, se referă doar la optimizarea procedurilor şi a perioadei de timp necesare unui agent economic pentru lansarea, desfăşurarea şi lichidarea afacerii; deplasarea accentului instituțiilor publice de la inspecții a firmelor către prestarea serviciilor de consiliere și implementarea unui program naţional în domeniul concurenţei. Evident că direcțiile de ameliorare prevăzute de către strategia Moldova 2020 ar contribui la ameliorarea situației, însă aceste ameliorări nu îl vor îmbunătăți semnificativ.

Formularea obiectivul strategic de îmbunătățire a mediului de afaceri trebuie să pornească, de fapt, de la analiza factorilor cu impact asupra celor trei nivele ale mediului de afaceri. Dacă e să ne referim în continuare la strategia Moldova 2020, pot fi găsite și alte soluții expuse în strategie care vor avea impact asupra mediului de afaceri. Astfel, printre cele 7 soluții pentru creşterea economică şi reducerea sărăciei se regăsesc: studiile pentru carieră; drumurile bune; finanțele accesibile și ieftine; businessul cu reguli clare de joc; energia furnizată sigur și utilizată eficient; sistemul de pensii echitabil și sustenabil; justiția responsabilă și incoruptibilă, fiecare dintre acestea având impact asupra calității mediului de afaceri.

În opinia noastră, un rol deosebit în formarea mediului de afaceri revine totuși sistemului educațional, însă cu părere de rău, abordarea educației în cadrul strategiei Moldova 2020, se face în mare măsură doar prin prisma problemei angajării absolvenților instituțiilor de învățământ în câmpul muncii, mai puțin făcându-se unele referințe la angajabilitatea sistemului educațional în crearea unui mediu de afaceri calitativ și respectiv angajabilitatea acestuia în crearea condițiilor necesare unei creşteri economice sustenabile. Considerând ignorarea analizei impactului educației asupra mediului de afaceri o lacună considerabilă în documentul strategic, voi prezenta în continuare viziunea mea asupra modului de implicare a educației în formarea unui mediu de afaceri calitativ.

Rolul educației în formarea mediului de afaceri avansează odată cu aprofundarea tendințelor de afirmare a economiei cunoaşterii, care impune exigenţe tot mai dure în raport cu calitatea factorului uman ce survin din partea businessului. În opinia autorului, educația contribuie la formarea mediului de afaceri prin aportul pe care îl are la formarea potențialului economic al unei țări. Astfel, cunoștințele, valorile, competențele formate în cadrul sistemului educațional vor contribui la formarea potențialului economic al firmelor prin trei canale distincte:

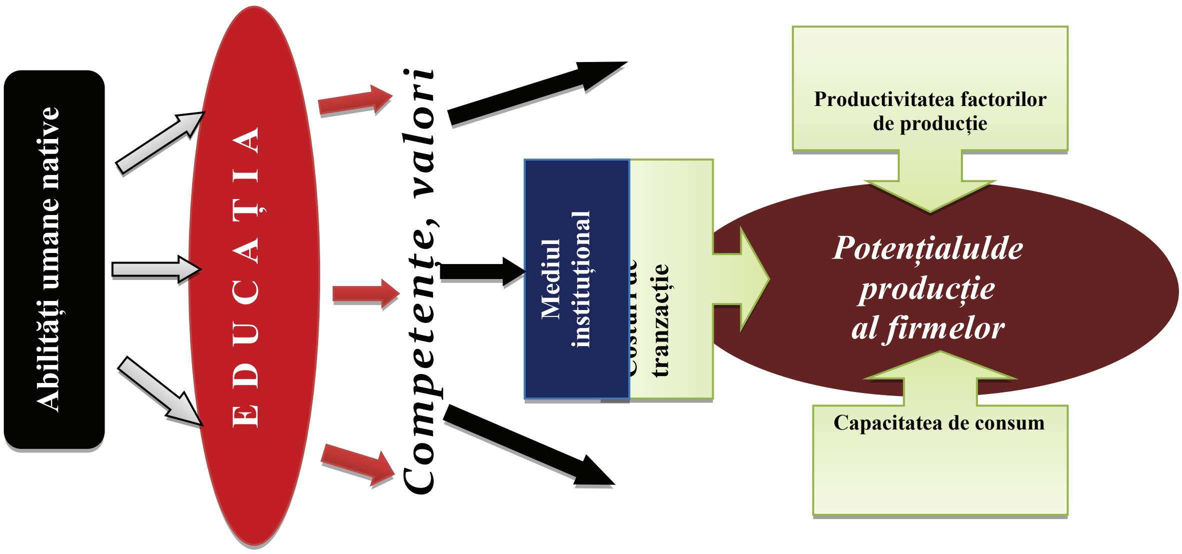


Figura 1. Canalele de transmisie a educaţiei asupra potenţialului de producţie al firmei

Efectele pe care le are educaţia asupra potenţialului de producţie al firmei sunt multiple, acestea din urmă determinând disponibilitatea potenţialilor antreprenori către dezvoltarea afacerilor – efectele pe care la are educaţia asupra productivităţii factorilor de producţie, calităţii mediului instituţional şi a capacităţii de consum a potenţialilor clienţi va determina rentabilitatea businesului. În baza modelului de transmisie a finalităţilor educaţiei asupra potenţialului de producţie al firmelor, putem deduce influenţa simultată a educaţiei asupra celor trei nivele ale mediului de afaceri a firmei.

O analiză a corelaţiei mediului de afaceri cu modelul de trasmisie a finalităţilor educaţiei asupra potenţialului de producţie al firmei a permis constatarea dependenţei calităţii mediului de afaceri de calitatea educaţiei, or eficienţa elementelor de mediu de la fiecare din cele trei nivele (intern, operaţional şi general) este dependentă de calitatea factorului uman, redată de competenţele posedate de către populaţia unei ţări în general sau a anumitor segmente ale aceia, în particular.

Pentru a sublinia importanţa competenţelor posedate de către factorul uman în crearea unui mediu intern favorabil, capabil să asigure creşterea rentabilităţii firmei, economiştii Le Deist şi Winterton corelează capacitatea firmelor de a-şi atinge obiectivele urmărite cu cadrul pluridimensional al competenţelor caracteristice forţei de muncă (vezi figura 2).

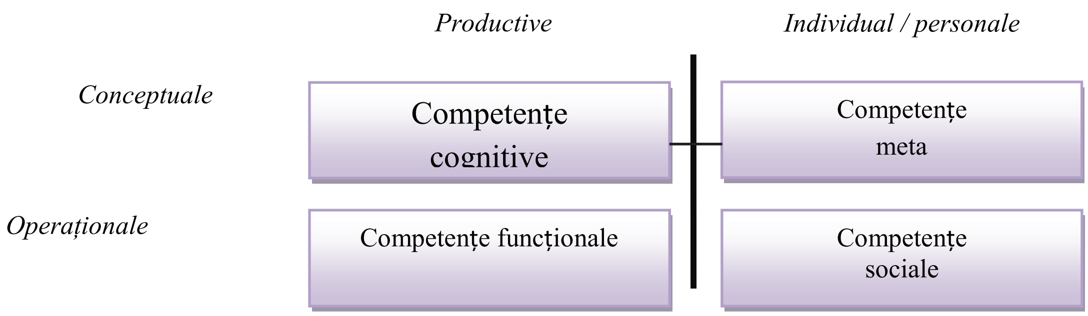


Figura 2. Cadrul pluridimensional al competenţelor, abordate de pe poziţiile firmei

Conform modelului, competenţele cognitive, în ansamblul cu cele funcţionale, determină nivelul de calificare a forţei de muncă, în timp ce competenţa socială explică comportamentul şi atitudinea lucrătorilor.

Ansamblul competențelor cognitive, funcționale și sociale asigură capacitatea purtătorilor de resurse umane de a se integra eficient în sistemele tehnologice şi manageriale ale firmelor, contribuie la promovarea politicilor de marketing focusate pe interesele clientelei. În același timp, firmele acordă o importanță tot mai mare competențelor meta, care vizează capacitățile individului de a învăța, de a se adapta, anticipa și crea, acestea asigurând competitivitate firmelor, grație capacității factorului uman de a găsi soluții originale problemelor cu care se confruntă firma. În acest context, setul de competențe formate și dezvoltate în cadrul sistemului educațional vor determina calitatea mediului intern al firmei.

Elementele ce formează mediul extern operațional, sunt și ele influențate de finalitățile sistemului educațional. Astfel, calitatea resurselor de muncă oferite de către menaje pe piața muncii, eficiența funcționării sistemului financiar, valorificarea surselor energetice alternative, capacitatea de consum a produselor tehnologizate sunt și ele în funcție de cunoştințele, valorile și competențele formate în cadrul sistemului educațional.

O imagine mult mai evidentă a impactului educației asupra mediului de afaceri se conturează în cazul în care ne referim la mediul extern general. Chiar dacă majoritatea componentele mediului extern general sunt influențate de finalitățile educației, în articolul dat ne vom referi doar la impactul asupra mediului politic și juridic. Orientarea analizei către aceste elemente ale mediului general este explicată prin faptul că, în majoritatea cazurilor atunci când se vorbește despre mediul de afaceri nefavorabil din Republica Moldova, accentele sunt puse pe instabilitatea politică, ineficiența politicilor promovate și calitatea proastă a sistemului judiciar.

O primă direcţie de influență a educației asupra mediului extern general al firmei este influența pe care o are educația asupra democrației. Unele argumente empirice ale impactului educației asupra instaurării valorilor democratice au fost obținute în rezultatul corelării Indicelui Democrației, calculat de către organizația Economist Intelligence Unit,în baza a 6 grupe de indicatori, cu Indicele de Speranță la viață școlară, calculat de către UNSD (vezi figura 3).

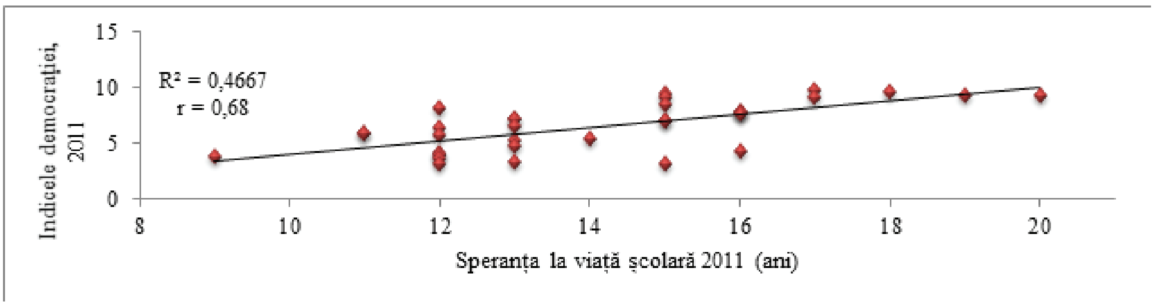


Figura 3. Corelarea Indicelui Democrației cu indicatorul Speranța la viață școlară, 2011

Figura 4, sugerează existența unei flexibilități sporite a democrației la nivelul educației, coeficientul de sensibilitate fiind estimat la nivelul de 46,6%. Țările ce ocupă primele poziții în top-ul țărilor cu democrație completă, sunt caracterizate de nivele înalte ale educației. Astfel Norvegia, caracterizată prin-un Indice al Democrației 9,8 (din maxim 10), este caracterizată de un Indice al Speranței la viață școlară de 17 ani, în Islanda Indicele Democrației 9,65 este asociat cu 18 ani de Speranță la viață școlară. Țările cu un nivel scăzut al democrației sunt la rândul său caracterizate de un nivel scăzut al Speranței la viață școlară: în Nigeria Indicele Democrației 3,38 este asociat cu un indice al Speranței la viață școlară doar de 9 ani.

Importanța corelării nivelului educației cu democrația caracteristică diferitor țări derivă din capacitatea democrației de a crea premise favorabile dezvoltării și stabilității social-economice pe termen lung, importanța acestor corelații fiind primordială țărilor în tranziție, care tind către instaurarea unui stat democratic. Chiar și în condițiile unor efecte mai scăzute ale educației asupra Indicelui democrației, investițiile în educație în aceste țări au importanță primordială în atingerea valorilor democratice și, în ultimă instanță, a creșterii economice durabile. Conform experților USAID, investițiile în educație din aceste țări, determină formarea unui cerc

virtuos, prin care gradul de participare civică și dovezile de implementare a valorilor democratice vor forma fundamentele unei creşteri economice durabile (figura 4):

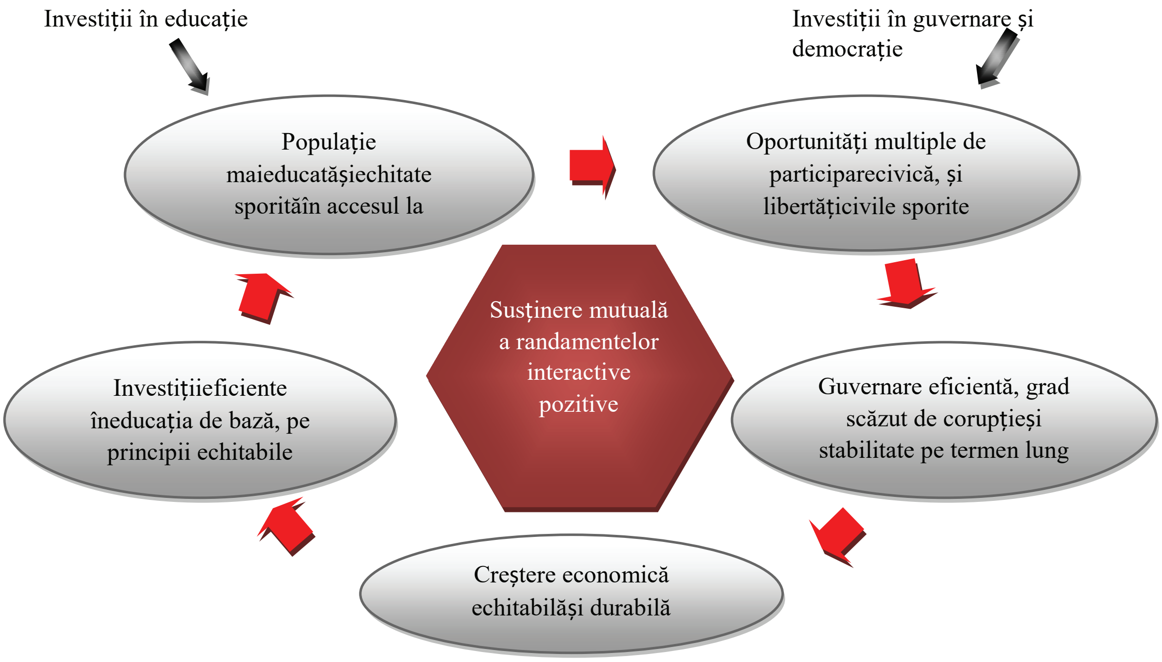


Figura 4. Cercul virtuos al creșterii economice durabile

Cercul virtuos, prezentat în figura 5, sugerează existența unei relații de intercondiționare a educației și democrației: investițiile în democrație vor genera extinderea investițiilor în educație și invers. Astfel, țările ce-și propun construirea unui mecanism de asigurare a creșterii economice, fundamentat pe principii democratice, ar putea realiza acest lucru pornind de la investițiile în construirea sistemului de instituții aferente modelului democratic sau investind în educație, care va asigura formarea fundalului favorabil evoluției mediului instituțional către idealurile democratice. Investițiile concomitente în aceste două direcții sunt capabile să multiplice efectele investițiilor agregate deoarece: 1) investițiile în democrație sunt complimentate de calitatea înaltă a resurselor umane din sectorul public și de nivelul sporit de participare civică; 2) investițiile în educație sunt complimentate de instituții publice eficiente, care permit absorbția rezultatelor educației de către economia reală.

În acelaşi timp, educația are un impact evident asupra calității instituțiilor formale, indiferent de tradițiile juridice, eterogenitatea etnică sau inegalitatea în repartiția veniturilor caracteristice diferitor țări. Corelarea Indicelui Guvernării (WGI - Worldwide Governance Indicators), calculat de către Banca Mondială pentru 213 țări în anul 2011 cu Indicele Speranței la viață școlară, ne-a permis evidențierea unui grad sporit de flexibilitate al calității guvernării la nivelul educației (figura 5):

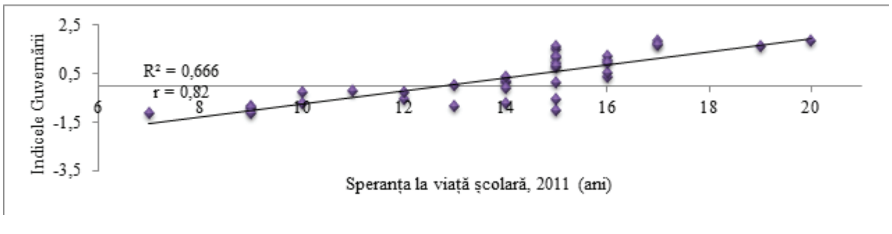


Figura 5. Corelația Indicelui Guvernării cu Speranța la viața școlară, 2011

Corelarea Indicelui Guvernării, care evidențiază funcționarea proastă sau bună a instituțiilor publice prin utilizarea scalei de la -2,5 (funcționare foarte proastă) la 2,5 (funcționare foarte bună), cu Indicele de Speranță la viață școlară, demonstrează funcționarea proastă a instituțiilor publice în cazul țărilor cu un nivel scăzut al educației, calitatea instituțiilor publice fiind în creştere pe măsura extinderii nivelului educației caracteristice populației țărilor lumii. Indicele Guvernării fiind unul complex, format în baza a 6 factori, demonstrează o guvernare proastă în cazul țărilor cu un nivel scăzut al educației, aceste țări fiind caracterizate printr-un nivel sporit de corupției (figura 6):

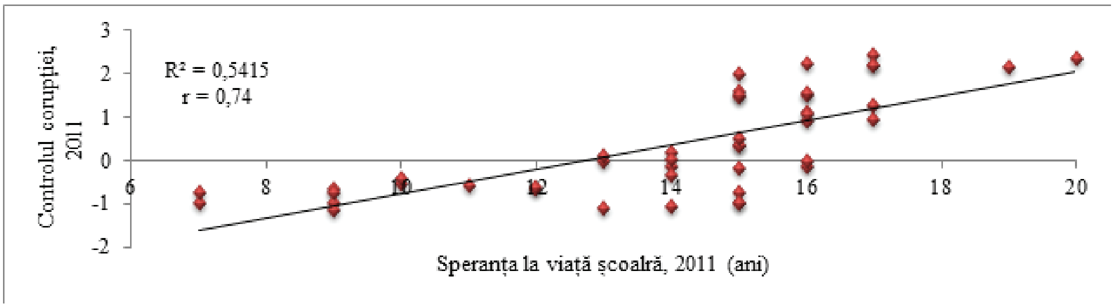


Figura 6. Corelarea indicatorului Speranța la viața școlară cu indicele Controlul corupției, 2011

Figura 6, ilustrează tendința de declin a corupției pe măsura creșterii nivelului educației. Capacitatea societății de a controla corupția este determinată și de campaniile anti-corupție, nivelul salariilor în sectorul public, gradul de libertate a presei, ceea ce explică amplasarea țărilor cu un nivel al speranței la viață școlară între 13 și 16 ani atât în zona controlului eficient, cât și cea a controlului prost al corupției. Țările cu speranța la viață școlară sub 13 ani sunt amplasate cu exclusivitate în zona cu nivel sporit al corupției, iar cele cu speranța la viață școlară peste 16 ani sunt amplasate în zona controlului eficient al corupției. Corelația dintre nivelul educației și al corupției poate fi explicată prin creșterea gradului de participare a electoratului la alegeri, pe măsura creșterii nivelului educației, și a aprofundării nivelului de înțelegere a evenimentelor politice.

În baza celor prezentate mai sus putem concluziona următoarele: 1. educația are un impact major asupra calității mediului de afaceri al firmelor, impactul dat fiind sesizabil la fiecare dintre cele trei nivele ale mediului de afaceri: intern, operațional, general; 2. prin impactul pe care îl au finalităților educaționale asupra productivității factorilor de producție, eficienței sistemului financiar, democrației, calității guvernării, controlului corupției, educația devine un remediu determinant în formarea condițiilor de dezvoltare economică durabilă; 3. este necesară reviziunea viziunilor locului sistemului educațional în strategiile pe termen lung ale Republicii Moldova, cu transferarea accentului angajabilitatea sistemului educațional în crearea unui mediu de afaceri calitativ.

BIBLIOGRAFIE

1. Deist, F.; Winterson, J. What is competence? In: Human Resource Development International, Vol.8, 2005. 27-46 p.

2. The Impact of Education Across Sectors: Democracy, Policy Brief. USAID. 63 p.

3. Keefer, Ph.; Shirley, M. From the Ivory Tower to the Corridors of Power. In: Making Institutions Matter for Development Policy. World Bank, 1998. 378 p.

4. Lipset, S. M. Some Social Requisites of Democracy. In: Economic Development and Political Legitimacy. În:American Political Science Review. No.53(1), 1959. 69-105 p.

5. Moldova 2020. Strategia Naţională de Dezvoltare: 7 soluţii pentru creşterea economică şi reducerea sărăciei.http://www.mec.gov.md.

6. Wolf, A. Education and economic performance: simplistic theories and their policy consequences. În Oxford Rewiew of Economic Policy. No.2, 2004. 315-333 p.

РАЗВИТИЕ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ В УСЛОВИЯХ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

КАМИНСКИЙ Павел*, канд. экон. наук, доцент,*
Донецкий Национальныйо Университет
Экономики и Торговли им. Михаила Туган-Барановского

World progress of large industrial complexes trends are exposed in the conditions of neoindustrialization. Basic tendencies it is been: enlargement of scales of industrial enterprises; growth of large industrial complexes to the scales transnational corporations; predominating stake of manufacturing industry; presence of substantial influence of large industrial complexes on a market equilibrium; determination of basic directions of the applied scientific and technical researches large industrial complexes.

Ключевые слова: крупные промышленные комплексы, неоиндустриализация, промышленная политика.

В отличие от крупных промышленных комплексов развитых стран, которые в условиях неоиндустриализации укрупняются и часто переходят в разряд транснациональных корпораций, в странах бывшего СССР, в частности, Украине происходил обратный процесс. Из-за неправильно проведенных рыночных реформ, игнорирующих основные тенденции мирового развития, интеграционная парадигма развития, требуемая неоиндустриализацией, была отринута. Проведенная тотальная приватизация и разрыв хозяйственных связей привели к дезинтеграции промышленности, в результате чего в девяностых года XX века были разрушены вертикальные интеграционные связи. Несмотря на то, что из-за олигархического пути развития в начале XXI века большинство украинских промышленных предприятий были объединены в руках нескольких собственников и вертикальные связи восстановлены, крупные промышленные комплексы в Украине имеют ряд проблем. Так, утрачена большая часть технологических цепочек высоких степеней передела. В результате основной продукцией крупных промышленных комплексов в Украине является сырье и полуфабрикаты. Та же ситуация наблюдается в прочих странах бывшего СССР. Продукция высоких степеней передела при том преимущественно завозится из-за рубежа, а большая часть работник переместилась в сферу торговли.

Таким образом, была осуществлена деиндустриализация, фактически по итогам последних сорока лет промышленность Украины имеет две основных проблемы – устаревший технологический уклад, не соответствующий современным требованиям и недостаток промышленности, производящей продукцию высоких степеней передела. В то время, как в неоиндустриальных государствах большинство промышленных предприятий перешли на шестой технологический уклад, крупные промышленные комплексы все еще находят на уровне третьего-четвертого. Большинство сторонников неоиндустриализации придерживаются мнения, что в странах бывшего СССР должно быть осуществлено коренное изменение промышленной политики, в частности [29, 40, 41, 50, 55]:

– создание режима максимального благоприятствования не малым и средним предприятиям, а наоборот, крупным промышленным комплексам, которые должны направлять инвестиции в развитие наукоемкого и высокотехнологичного производства;

– усиление роли государства как управляющего и интегрирующего института;

– отказ от тотальной приватизации, которая ведет к разрушению вертикально-интегрированных промышленных комплексов;

– расширение интеграционных процессов в направлении экономических союзов с высокоразвитыми неоиндустральными странами (такими, как Европейский союз) и минимизация взаимодействия с технологически отсталыми странами (в частности, странами Таможенного союза), взаимодействие с которыми позволяет промышленным комплексам поддерживать существование на минимальном уровне, но не дает стимулов для развития.

Также одной из тенденций современной неоиндустриальной промышленности является перенос производств с низкими степенями передела в менее развитые страны. Это обусловлено высоким

уровнем жизни и, соответственно, высокими затратами на оплату труда. В то же время добавленная стоимость у назкотехнологичной продукции начальных степеней передела невысока. Поэтому более выгодно выносить эти производства в страны с низкой оплатой труда. Кроме того, вынос ресурсодобывающих и ресурсообрабатывающих производств, которые являются наиболее грязными, позволяет снизить экологическую нагрузку и сохранить невозобновляемые природные ископаемые. Однако, в странах бывшего СССР, в частности Украине, такое направление недостижимо, прежде всего, из-за отсутствия достаточного количества предприятий высокотехнологичных отраслей промышленности.

Современная экономическая наука доказала неэффективность чистой конкуренции без вмешательства государства. Проводимые под лозунгом «невидимой руки рынка» экономические реформы в Украине и прочих странах бывшего СССР привели к возникновению дикого капитализма, неэффективного и неконкурентоспособного в современной мировой экономической системе. Необходимо отметить, что между небольшим или средним промышленным предприятием и крупным промышленным комплексом существует принципиальное различие. Первое находится под контролем одного или нескольких собственников, зависит от множества контрагентов и не может оказывать существенного влияния на внешнюю среду. Крупный промышленный комплекс, в отличие от множества мелких предприятий, может рассматриваться как планирующая и влияющая система, в то время, как мелкие предприятия являются чисто рыночными системами.

Отличие планирующей системы от рыночной заключается в стремлении и возможности избавиться от ограничений свободного рынка и получить контроль над внешней экономической средой [39, 51]. Разные системы имеют отличающиеся возможности и инструменты для воздействия на внешнюю экономическую среду. Множество рыночных системы, желающих изменить цену на свою продукцию получить иные механизмы контроля над предложением, должны для этого действовать слаженно, общим коллективом, или воздействовать на государство с целью достижения своих целей путем применения регулирующих функций государства. Организация таких действий очень сложна, а результат часто недостаточен. Коллективная стратегия может быть разрушена несколькими частниками-ренегатами. Также государственные органы обычно недостаточно прислушиваются к пожеланиям мелких и средних экономических субъектов.

В то же время у планирующей системы имеется возможность получать контроль над рыночными условиями только вследствие своих размеров и доли рынка. Кром того, крупный промышленный комплекс, имеющий вертикальную интеграцию, контролирует все внутренние цены, что дает ему возможности по налоговой оптимизации. Кроме того, крупный промышленный комплекс может оказывать воздействия на государства не на законодательную власть, а напрямую на исполнительную, взаимодействуя с офисом по работе с крупными плательщиками налогов.

Спецификой крупного промышленного комплекса в неоиндустриальных условиях является формирование техноструктуры управления. В отличие от традиционной системы управления промышленным предприятием не большого масштаба, в котором ключевые управленческие решения осуществляются собственником или ограниченным коллективом собственников, крупный промышленный комплекс подразумевает организацию в виде акционерного общества и наличие множества собственников. Причем даже в случае концентрации прав собственности в одних руках, сложность организационной структуры крупного промышленного комплекса не позволяет одному или даже нескольким собственникам полностью вникать в суть управленческих решений даже на высшем управленческом уровне. Кроме того, требования к высокому уровню наукоемкости промышленного производства в неоиндустриализационных условиях требует наличия соответствующего образования для понимания сути научно-технических вопросов. Во главе управляющей системы крупного промышленного комплекса стоит администрация, которая является некоторой коллективной единицей. В крупном промышленном комплексе в состав администрации могут входить: собственники или их представители, председатель совета директоров, вице-президенты, которые выполняют существенно важные обязанности по общеадминистративному руководству или руководству направлениями деятельности, руководители научных и маркетинговых исследований, руководители по организации взаимодействия подразделений, а также прочие руководители, занимающие ответственные административные посты [39, 51].

Крупный промышленный комплекс в большинстве случае в неоиндустриальной экономике может лучше, чем небольшое предприятие, контролировать свои цены и издержки, воздействуя на потребителей и поставщиков. В результате крупный промышленный комплекс способен ограждать себя от снижения прибылей в результате рыночной конкуренции. Также крупный промышленный комплекс за счет осуществления НИОКР может повысить производительность и снизить затрат на рабочую силу, а также обеспечить необходимую помощь и льготы со стороны государства. То есть, крупный промышленный комплекс может более надежно защитить себя от негативных воздействий на валовые доходы и расходы.

Основной причиной массового возникновения крупных промышленных комплексов и преобразования их в формат транснациональных корпораций во второй половине XX века является более высокая эффективность их деятельности в сравнении с промышленными предприятиями, компаниями, не имеющими полной технологической цепочки и ведущими деятельность только в одной стране или регионе. Среди преимуществ крупных промышленных комплексов, имеющих развитую сеть филиалов в разных странах, в условиях неоиндустриализации можно выделить [5, 15, 17, 24]:

– преимущество доступа к ресурсам, которое заключается в возможности получать природные и кадровые ресурсы, финансовый капитал и результатам научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в той стране мира, в которой это более выгодно;

– возможность осуществления горизонтальной диверсификация в смежные отрасли или же вертикальной интеграция в рамках одной или нескольких отраслей для формирования полной производственной цепочки, что повышает экономическую стабильность и финансовую устойчивость крупного промышленного комплекса;

– возможность диверсификации размещения производственных мощностей и сбытовых подразделений в разных странах с учетом размеров и перспектив их рынков, темпов экономического роста, доступности экономических ресурсов, и прочих социально-экономических факторов;

– снижение стоимость привлечения финансовых ресурсов благодаря более широким возможностям выбора источников их привлечения;

– эффект масштаба, проявляющийся в уменьшении издержек за счет снижения доли постоянных издержек;

– возможности привлечения государственных органов для корректировки государственной внешнеэкономической политики в интересах крупного промышленного комплекса;

– снижение барьеров входа на рынок в другие страны;

– более высокая информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых рынков в потенциально привлекательных странах, благодаря чему что могут быть созданы торговые или производственные филиалы в этих странах;

– доступ к более квалифицированным или менее дорогим трудовым ресурсам и широкие возможности по их отбору.

Таблица 1

Доля обрабатывающей промышленности в затратах на НИОКР развитых стран, %

Страна	Доля, %
Германия	89
Южная Корея	89
Япония	87
Китай	87
Мексика	69
США	67
Великобритания	39

Крупные промышленные комплексы имеют возможность осуществлять крупные инвестиции в

НИОКР. При этом наиболее важной отраслью является обрабатывающая промышленность. Так, в первом десятилетии XXI века доля обрабатывающей промышленности в затратах на НИОКР развитых стран составляла до 89% (табл. 1).

Наибольшей интенсивностью. в сфере ведения НИОКР отличаются крупные промышленные комплексы в следующих отраслях [9]: химическая; автомобильная; транспортное оборудование; компьютерная и офисная техника; электроника и полупроводники; производство медицинских инструментов и оптики.

Таким образом, среди общемировых тенденций развития крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации можно выделить следующие:

– укрупнение масштабов промышленных предприятий, их объединение в промышленные комплексы;

– тенденции к дальнейшему росту крупных промышленных комплексов, вплоть до масштабов транснациональные корпораций;

– превалирующая доля обрабатывающей промышленности среди наиболее неоиндустриально развитых крупных промышленных комплексов;

– наличие существенного влияния крупных промышленных комплексов на рыночное равновесие;

– определение крупными промышленными комплексами основных направлений прикладных научно-технических исследований, создание ими новых товаров и спроса на них.

Перечисленные тенденции обуславливают актуальность и важность исследований в сфере разработки методов и механизмов развития крупных промышленных комплексов в условиях неоиндустриализации, а также позволяют определить наиболее перспективные направления этих исследований.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Heilmann, S. Mao’s Invisible Hand: The Political Foundations of Adaptive Governance in China / S. Heilmann, J. Perry. – Cambridge: Harvard University Press, 2011. – 320 p.

2. IHS Global Insight, OECD, ASM 2010, McKinsey Global Institute.

3. Rifkin, J. The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World / J. Rifkin. – London: Palgrave Macmillan, 2011. – 304 p.

4. Rodrik, D. Industrial Policy for the Twenty-First Century / D. Rodrik; Centre for Economic Policy Research, 2004, CEPR Discussion Papers, 4767. – 42 p.

5. Vito Tanzi. The Demise of the NationS tate?//IMF WorkingPaper 98/120.-1998.-August.-P. 3-7.

6. Губанов, С. С. «Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России)» // Экономист : журнал. – М.: 2008. – № 9. – С.3-27.

7. Ламперт, Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь. - М., 2005.

8. Лемещенко, П. С. Новая экономика: онтологические изменения и теоретические начала/ /Новаяэкономика. – Минск, 2007.-№ 9-10 . С. 3-21.

9. Лисин, В. Макроэкономическая теория и политика экономического роста: Монография-учеб. пособие. – М.: Издательство «Эконо-мика», 2003. – 320 с.

10. Смирнов, А. Государственно-корпоративный сектор и его развитие//Экономист. – Москва, 2008. – № 1. – С. 3-14.

11. Таран, В. А. Проблемы рыночных преобразований экономики России. Монография. – Н. Новгород, 2006.

12. Шульга, Н. Дрейф на обочину. Двадцать лет общественных изменений в Украине: монография / Н. Шульга. – К. : ТОВ «Друкарня «Бізнесполіграф», 2001. – 448 с.

ROLUL FILOZOFIEI ÎN PREGĂTIREA SPECIALIŞTILOR CU STUDII SUPERIOARE ÎN DOMENIUL ECONOMIC

CAPCELEA Valeriu, *dr. hab., conf. univ.,*
secretar științific al Filialei Bălți AŞM

This article examines the role of philosophy in higher education in general, and in the in economiceducation, in particular. In thisstudyit is concluded that philosophy can develop the ability to get clear and distinct expression of the essence of the problems that can be solved by understanding the existence of the world and society and can help to complete the formation of the inner personality. At the same time, professors have to be creative in the learning process and are required to give up her teaching her as dead knowledge, which does not apply to philosophy or to life.

Keywords: philosophy, science, education, the Bologna process, myths, philosophical approach, intellectual virtue.

În societatea postmodernă, universitățile au devenit un jalon important în socializarea tineretului studios având și misiunea de a asigura competențele socio-umanitare necesare a tânărului specialist în diferite domenii de specializare. În această ordine de idei, o modalitate foarte importantă a educării generației tinere în spiritul sistemului de la Bologna o reprezintă predarea filosofiei în instituțiile de învățământ superior. Însă, în societatea post-totalitară, aflată în tranziție atitudinea față de filosofie este determinată de două mituri care domină conștiința oamenilor ce sânt proprii nu numai celor care sânt departe de filosofie, dar și multor cadre didactice universitare și administratorilor instituțiilor superioare de învățământ: primul dintre ele constă în aceea că filosofia este considerată o disciplină ce nu învață a face ceva util, nu furnizează cunoștințe ce pot fi aplicate în practică, că ea reprezintă o formă a cunoașterii de dragul cunoașterii și, totodată, ea nu poate fi vândută ca marfă. Al doilea mit, este legat de faptul, că chipurile filosofia nu reprezintă o profesie autentică.

Primul mit este utilizat aproape de toți oamenii, însă nimeri nu poate și, de cele mai multe ori, nu vrea să explice geneza lui. Trebuie să remarcăm că mitul în cauză își are originea în concepția lui Aristotel, care a întreprins încă în antichitate o încercare de a soluționa problema clasificării științelor în lucrările Metafizica [2, VI 1], Topica [3, VI 6; VIII 1] și Etica lui Nicomah [1, VI 2; 3-5].Aristotel elaborează cele mai generale noțiuni despre știință, incluzând în domeniul științei trei sfere ale activității umane: cognitiv-teoretică, practică și cea a creației („arta”). Prin urmare, el remarcă trei tipuri de științe: „teoretice”, „practice” și „creative” („poetice”). În conformitate cu concepția lui Aristotel, unicul scop al „științelor teoretice” îl reprezintă cunoașterea în sine, inițială, care nu este efectuată pentru un anumit scop practic. Însă, el sublinia, că fiind rupte de un interes practic, „științele teoretice” constituie condiția „științelor practice”. Obiectul acestor științe este „practica”, activitatea celui ce acționează. Aristotel considera că „științele teoretice” determină administrarea justă a activității. La rândul său, activitatea practică, care este administrată corect, reprezintă o condiție a producției sau a creativității.

Utilizând în mod neadecvat tratarea cunoașterii teoretice, mulți dintre colegii noștri încearcă să minimizeze importanța filosofiei în procesul pregătirii specialiștilor cu studii superioare. De multe ori, ei exprimă opinia, că filosofia este predată în mod scolastic, ca o cunoaștere moartă, care nu are nici o atribuție nici la filosofie, nici la viață, amintindu-și de anii de studenție când au studiat materialismul dialectic și istoric. Ei utilizează cuvintele lui Aristotel rupte din context, încercând să demonstreze că, anume filosofia reprezintă o cunoaștere teoretică în sine, inițială, fără vreun scop practic. În acest context, trebuie să remarcăm că Aristotel vorbind despre curiozitatea de a cunoaște lumea de dragul cunoașterii, dar nu pentru a aplica aceste cunoștințe în practică, sublinia faptul că ea este o facultate distinctivă a ființei umane. În opinia lui, astfel de ramuri a filosofiei ca metafizica, matematica, astronomia, urmăresc scopul cunoașterii în sine, pentru că deseori aceste cunoștințe nu au nici o utilizare practică. Acei ce se referă la originea nobilă a acestui postulat, uită să remarce faptul că Aristotel susține că alte ramuri ale filosofiei (politica, legislația, etica, retorica etc.) urmăresc obținerea cunoștințelor pentru a le aplica în practică, nu pentru o cunoaștere de dragul cunoașterii. Prin urmare, chiar de

la începuturile sale, o mare parte a filosofiei era îndreptată spre a furniza cunoştinţe cu scopul de a le aplica în practica vieții sociale. Cei ce atacă filosofia utilizând astfel de „argumente" uită să adaoge că astăzi accentul se pune pe filosofia aplicativă în diverse ramuri concrete: filosofia socială, filosofia dreptului, filosofia istoriei, filosofia economică, filosofia tehnicii, filosofia fizicii etc.

Este necesar să remarcăm și faptul că astăzi ca în trecut, există diverse tipuri de activitate umană care ca și filosofia nu poate aduce profit în mod direct, dar la care nu se face referință așa cum se face în cazul filosofiei: muzica, literatura, matematica, sau fizica teoretică etc. Ele nu se vând în calitate de marfă, dar poate oare exista societatea fără ele? De aceea, acel om ce pune întrebarea „De ce ele sânt necesare?" se discreditează în mod involuntar pe sine însăși, dar nu și muzica, literatura etc., deoarece noi existăm în societatea umană, care se caracterizează prin aceea că omul trebuie să facă și altceva, nu numai ceea ce aduce un folos material sau contribuie la supraviețuirea biologică. Astăzi noi avem de afacere cu un „om rațional din punct de vedere economic", care gândește prin categoriile „Cât costă aceasta?", „Ce câștiguri voi avea eu din aceasta?". Această mentalitate comercială, care este bună și utilă, în anumite limite, se referă la etapa actuală de dezvoltarea a ţării noastre, care se află la stadiul de trecere de la societatea totalitaristă la cea democratică. În statele occidentale cu o dezvoltare democratică avansată tot mai des se vorbește despre interesul non-financiar, despre posibilitatea investirii banilor în acele ramuri, care, la prima vedere, nu pot să aducă nici un venit: asigurarea frumuseții orașelor, la efectuarea cercetărilor fundamentale sau filosofice. Prin urmare, primul mit, care este utilizat de mulți oameni, inclusiv de cadrele didactice universitare și de administrația instituțiilor superioare de învățământ, este fals în esența sa. În această ordine de idei, savanții R. Inglehart și C. Welzerelevă faptul că deoarece satisfacerea cerințelor materiale reprezintă o premiză necesară a supraviețuirii, lipsa, sau insuficiența bunurilor materiale le acordă lor o importanță prioritară față de celelalte bunuri, inclusiv și față de necesitățile post-materiale. Și viceversa, în cazul când necesitățile materiale sânt în mod garantat satisfăcute, atunci această stare de lucruri este percepută ca ceva de la sine înțeles și o importanță prioritară i se acordă tendințelor post-materialiste. Prin urmare, în aceste condiții, oamenii atrag atenția la scopurile care ocupă un loc mai înalt în piramida necesităților lui Moslow. Aceste societăți reprezintă prin sine o excepție de la „regulile" istorice care predomină: majoritatea populației nu trăiește în condițiile foametei și a nesiguranței economice, ce conduce treptat la o schimbare spirituală, în rezultatul căruia necesitatea de a se atașa la „binele nobil", unde respectul, satisfacția intelectuală și estetică joacă un rol din ce în ce mai mare[a se vedea:7, p. 79-118]. Prin urmare, după depășirea fazei de tranziție de la societatea totalitaristă și crearea unui stat democratic autentic cu o economie de piață, tendințele post-materiale ale oamenilor vor deveni o realitate și în Republica Moldova.

Al doilea mit, conform căruia filosofia nu este în stare să asigure pentru un specialist în acest domeniu mijloace pentru existență, este fals pe motiv că, în statele civilizate precum S.U.A, Marea Britanie, RFG etc., profesiile juridice de bază și cele din domeniul medicinii, economiei, tehnicii sânt însușite după absolvirea universității. În statele occidentale programele de studiu destinate pregătirii inginerilor conțin 40 % de discipline fundamentale și umanitare. Institutul tehnologic din Massachusetts (S.U.A.), care ocupă un loc de frunte în ratingul universităților din lume în baza studierii experienței predării filosofiei în URSS a utilizat-o în programele sale umanistice deoarece s-a scos la iveală, că în pofida faptului că în ea a existat un regim politic nefavorabil, însă datorită unei pregătiri filosofice reprezentanții științelor naturii și tehnicii au evitat tendințele de simplificare în domeniile sale de cercetare [a se vedea: 6].

În opinia noastră, la ciclul I (licență) Universitățile, în opinia noastră, trebuie să formeze fundamentele științifice și umanitare ale unui om contemporan cu un nivel înalt de cultură și civilizație, care va fi în stare să se specializeze în continuare pentru a însuși o profesie concretă. Pentru a fundamenta această afirmație vom apela la afirmațiile marelui filosof englez din sec. al XIX-lea J. St. Mill făcute în discursul său de la Universitatea „St. Andrews" în 1867 în care susținea că universitatea nu este locul potrivit pentru educația profesională. În opinia lui, universitățile nu sânt predestinate pentru predarea cunoștințelor necesare cu scopul de a pregăti oamenii care trebuie într-un fel sau altul să-și asigure existența lor. El considera că scopul lor nu constă în a pregăti juriști, medici sau ingineri calificați, ci ființe umane educate și capabile [a se vedea: 4]. În această ordine de idei, trebuie să remarcăm că această opinie nu este unică. Spre exemplu, în broșura Universității Bristol din Marea Britanie găsim următoarea afirmație: „În această universitate sunt formați nu specialiști, ci oameni care sânt capabili să se specializeze". Reieșind din aceste raționamente, în opinia noastră, universitățile nu trebuie

să se concentreze numai asupra instruirii studenților într-un mod concret, a unei specialității concrete, pe motiv că absolvenții nu știu din timp unde o să muncească.

În același timp, universitatea nu poate să pregătească un super-specialist lipsit de cultură, care nu este deloc adaptat la standardul unor sau altor convingeri, care există în societate, la nivelul acelor instituții social-politice, morale, profesionale și axiologice ale societății în care el trăiește. Studentul ce a absolvit instituția superioară de învățământ, trebuie să devină o personalitate, care nu manifestă dispreț față de ceea ce el nu știe și nu înțelege. În procesul studierii filosofiei și metodologiei științei el va obține cunoștințe și, pe acest fundal,va tinde întotdeauna să cunoască adevărul și să-și dezvolte nivelul său cultural și științific. Totodată, el va deveni acel ce nu va încălca normele morale general-umane și cele ale deontologiei profesionale.

În opinia noastră, filosofia poate contribui la modernizarea societății, care se află în tranziție, pe motiv că pe baza ei se formează la studenți structurile ce favorizează dezvoltarea omului ca ființă socială, care este deschisă și capabilă să gândească independent și matur, capabilă să continue după absolvirea facultății pregătirea pentru diverse specializări profesionale. Locul filosofiei în sistemul învățământului superior este determinat și de faptul că ea constituie fundamentul cultural, teoretic și metodologic al pregătirii unui specialist competent. În acest context, pot fi remarcate un șir de virtuți care se formează la studenți în procesul studierii filosofiei: facultatea de a gândi de sine stătător în diverse ramuri, adică se dezvoltă adaptabilitatea omului la diverse tipuri de activitate socială; facultatea de a gândi în mod analitic, lucru deosebit de folositor, care este necesar omului în diverse sfere ale existenței sociale; care îi va permite să simtă diverse nuanțe a unor sau altor lucruri, procese sau fenomene naturale și sociale; facultatea de a gândi în mod critic; ce îi oferă posibilitatea de a vedea mai departe și în profunzime, a dezvolta în sine un mod de gândire prospectiv etc.

Totodată, filosofia poate contribui la însușirea sistemului de cunoștințe despre lume în general, a principiilor existenței lumii obiective, a esenței și dezvoltării societății, concepția despre om și existența lui în lume, teoria cunoașterii, problemele creativității, elemente de etică, estetică, teorie a culturii, fără de care nu este posibil de a forma și pregăti un specialist competent. În afară de aceasta, studiind problemele filosofice ale unui domeniu concret de studii și practică, studenții vor înțelege necesitatea interacțiunii unui cerc larg de științe și, totodată, la ei va apărea reprezentarea despre unificarea interdisciplinară a diferitor științe. Astfel, la studenți se va forma și dezvolta o abordare filosofică de a analiza și discuta diverse probleme, care presupune abordarea și rezolvarea problemelor concrete în unitatea, integritatea și interacțiunea reciprocă din punctul de vedere al semnificației lor sociale și a determinării sociale.

Cunoștințele obținute în cadrul studierii filosofiei pot fi de un real folos pentru viitorii cercetători științifici, care se formează în procesul de studii din instituțiile superioare. Orice cercetare ştiinţifică, inclusiv şi în domeniul ştiinţelor socio-umanistice, începe cu identificarea şi evaluarea problemelor, nici una dintre acestea nefiind elaborată într-un vid conceptual. Dacă cercetătorul nu posedă o orientare generală, nici măcar nu va şti ce trebuie să caute. În această ordine de idei, nimerim, în mod inevitabil, în situaţia lui Socrate, care remarca că „omul nu poate să caute nici ceea ce ştie, nici ceia ce nu ştie. Nu poate să caute ceea ce ştie şi nimeni n-are nevoie să caute ceea ce ştie, nu poate să caute nici ceea ce nu ştie, fiindcă nu ştie ce anume să caute" [5, p.387]. Dacă orientarea noastră generală este îngustă, vom tinde să căutăm probleme minore. Astfel, teoria economică dacă va aborda viaţa economică dintr-un punct de vedere psihologic, va tinde să-şi restrângă activitatea la investigarea comportamentului consumatorului, care constituie o parte din cercetarea pieţei. Desigur, componenta psihologică este importantă în anumite sectoare ale economiei, dar psihologia consumatorului este incapabilă să explice criză mondială de alimente şi energie care domină astăzi pe Terra şi care provoacă nemulţumiri ale oamenilor în întreaga lume. Din această cauză, economistul trebuie să posede o concepţie universală a vieţii sociale, adică o ontologie a societăţii şi a subsistemelor ei pe care o poate furniza filosofia, dar mai ales, filosofia socială, iar subiectele ei trebuie să devină un element de bază în cadrul studierii cursului de filosofie la specialitățile cu profil economic.

În conceperea noastră, predarea filosofiei poate da un ajutor la realizarea obiectivelor, care stau în fața învățământului contemporan: orientarea în situații reale, a metodelor de gândire și acțiune, în obținerea competențelor de a se stăpâni pe sine, capacității de comunicare, în socializarea personalității, care formează facultățile omului ca subiect al relațiilor sociale. Numai în procesul socializării se formează pregătirea durabilă a personalității spre realizarea începuturilor umaniste în activitatea profesională ulterioară.

În concluzie, trebuie să remarcăm faptul că filosofia ajută omul să apeleze la spiritualitatea lui, că ea ajută omul să lupte cu scientismul, snobismul tehnocratic și îi oferă posibilitatea de a înțelege necesitatea integrării științelor particulare. Totodată, un scop primordial al unei educații autentice îl reprezintă formarea capacității de a exprima în mod distinct și cert esența problemelor, care pot fi rezolvate prin intermediul înțelegerii filosofice a existenței lumii și societății. Studierea filosofiei de către studenți îi poate ajuta în procesul devenirii intrinseci a unei personalități integre și poate contribui la materializarea celei de-a doua părți a învățământului – a spiritualității lui. Pe acest fundal, conştiinţa studenţilor va fi ridicată la nivelul spiritualității, se va forma o reprezentare despre aceea, că în lume există valori mai importante decât succesul sau bogăţia.

BIBLIOGRAFIE

1. Aristotel. Etica nicomahică. Bucureşti: Ed. Antet, 2007. 224 p.
2. Aristotel. Metafizica. Bucuresti: Ed. Humanitas, 2008. 537 p.
3. Aristotel. Topica. În: Aristotel. Organon, vol. II. Bucureşti: Ed. IRI, 1998, 672 p.
4. Mill, John Stuart. Inaugural Address delivered to the at the University of St. Andrews. Feb. 1st 1867. London: Longmans, Green, Reader, and Dyer, 1987. 92 p.
5. Platon. Menon. În: Opere, vol II. Bucureşti: Ed. Ştiinţifică şi enciclopedică, 1976. 479 p.
6. Грэкхэм, Л. П. Естествознание, философия и науки о человеческом поведении в Советском Союзе. Пер. с англ. Москва: Политиздат, 1991. 480 с.
7. Инглхарт, Р.; Вельцель, К. Модернизация, культурные изменения и демократия Последовательность человеческого развития. Москва: Новое издательство. 2011. 464 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ КОЛИЧЕСТВЕННО-КАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

***ЧЕНТУКОВ Илья**, аспирант,*
Мариупольский Государственный Университет

The article dwells on the methodological approaches used by international organizations to estimate regional economic integration
Ключевые слова: мировая экономика, интеграционные процессы, регионализация.

Современные исследования [7] доказывают, что в развитии мировой экономики, с одной стороны, наблюдается увеличение объемов торговли и инвестиций между странами, что стимулирует глобализационный процесс, а с другой - значительно возросли внутрирегиональные потоки товаров, услуги инвестиций, что способствует углублению региональных интеграционных процессов. Процессы регионализации развиваются не только на субуровне (внутри государств), но и на планетарном уровне, как результат, важной чертой глобальной регионализации является то, что она не только связана с межгосударственным интеграционным взаимодействием, но и носит комплексный характер. Глобальная регионализация включает политические, дипломатические, социокультурные, экологические и информационные процессы и взаимодействия, а основными регионообразующими факторами являются экономические, географические, исторические, социокультурные, демографические, информационные и другие факторы [6,с.60-62].

Наиболее развитый уровень интеграционного взаимодействия наблюдается сегодня в основных регионах триады мировой экономики. Поскольку, масштабы этих региональных рынков постоянно увеличиваются, а доступ к ним значительно либерализируется, что позволяет компаниям более эф-

фективно и рационально использовать ресурсы, то можно предположить, что объемы международной торговли товарами, инвестиционные потоки будут возрастать и в дальнейшем. Это обстоятельство, в свою очередь, требует соответствующих исследований теоретико-методологических основ развития процессов региональной интеграции, усовершенствования методических подходов их количественно-качественной оценки.

Систематизация основных теорий и концепций экономической интеграции позволяет выделить их характерные особенности и сделать следующие выводы. Во-первых, в центре внимания исследователей находится определение базовых основ интеграционного развития, которые определяются соответствующими объективными и/или субъективными факторами. Во-вторых, с учетом места и роли государственных институций в развитии интеграционных процессов определяются соответствующие политико-правовые формы межгосударственной интеграции. Наконец, значительное влияние на развитие интеграционных процессов оказывают наднациональные институции, возникновение которых тесно связано с глубиной интеграции. Все это еще раз доказывает, что международная интеграция является сложным процессом, который, в свою очередь, характеризуется многообразием форм и реализуется на разных уровнях. Подтверждением этого является и современная практика реализации региональных интеграционных соглашений, количество которых стремительно растет в мировом хозяйстве.

В условиях углубления интеграционных процессов на глобальном уровне качественно новые характеристики приобретает и региональная интеграция, что требует соответствующего развития методических подходов количественно-качественной оценки интеграционных процессов в мировой экономике.

Важным компонентом исследования уровня и качества интеграции взаимодействия, и его влияния на структурные изменения, происходящие в национальной экономике стран-интегрантов, становится комплексный анализ интеграционных процессов, происходящих на различных уровнях. На это в своих исследованиях обращают внимание как международные учреждения (ООН [9], ЮНКТАД [13], ВТО [15], Всемирный банк [14], ОЭРС[12], Евростат [10], ЕАБР [2], так и отдельные исследователи (Е.Булатова [1], Е.Винокуров [2], К. Григорян [3], И. Гурова [4], Ф. де Ломбарджи [11], Т. Кальченко [5] и др.). Систематизация существующих методических подходов в системе оценивания региональной экономической интеграции позволяет повысить качество оценивания глубины и масштабов глобальной и региональной интеграции с использованием различных показателей количественного и качественного характера.

Сегодня международные организации разработали достаточное количество соответствующих методик, использование которых позволяет анализировать тот или иной аспект развития интеграционных процессов, происходящих в мире в целом, или на определенном уровне – глобальном или региональном:

I. Исследование процессов глобальной интеграции:

– статистические публикации Всемирного банка («Индикаторы мирового развития» [14], «Doing Business [18]);

– издание ООН (методология статистических справочников ЮНКТАД [13], индикаторы мониторинга рынка, которые используются для изучения целей развития тысячелетия [21]);

– статистические публикации ВТО [15];

– проект ОЭСР «Измерение глобализации» [12];

– проекты Мирового экономического форума «Глобальная конкурентоспособность», «Конкурентоспособность бизнеса» [20,22].

II. Исследование процессов региональной интеграции:

– программы ООН «Сравнительные исследования региональной интеграции» [9];

– проекты соответствующих региональных учреждений, которые предлагают широкий спектр индикаторов, отражающих изменения в развитии конкретных моделей региональной интеграции: европейской [10], евразийской [2], североамериканской [23], азиатско-тихоокеанской [116,17], латиноамериканской [19], африканской [8] и т.д.

Изучение методов, которые предлагают и на которых основаны вышеуказанные исследования

и программы, позволяет выделить следующие индикаторы, наиболее часто используемые при анализе интеграционных процессов. Так, в исследовании глобальных интеграционных процессов, наиболее часто используют показатели, которые характеризуют общединамические изменения в целом, и по отношению к ВВП в частности: объемы экспортно-импортных товаров и услуг, объем внешнеторгового оборота, объемы потоков иностранных инвестиций, денежных переводов рабочих, трудовых показателей миграции.

Для изучения глубины процессов региональной интеграции также используются аналогичные показатели, но уже применительно к тому или иному интеграционному объединению: исследуется удельный вес интеграционного объединения по отдельным макроэкономическим показателям (ВВП, объем экспорта, импорта и т.д.), по отношению к общемировому уровню этих показателей. Также особое значение приобретает аналогичное исследование макроэкономических показателей, которые характеризуют деятельность интегрирующихся стран, но уже по отношению к интеграционному объединению в целом, в том числе относительно размера экономик стран-интегрантов (доля регионального ВВП); уровень и темпы экономического развития (ВВП в расчете на душу населения) и др. Особое значение для исследования глубины интеграционных связей имеет изучение количественно-качественных характеристик торговой, производственной, финансовой интеграции и т.д.

Классификация индикаторов поэтапной интеграции отличается минимальным количеством переменных при сохранения системности и комплексности статистического описания наиболее важных аспектов интеграционного процесса [3].

Для общей оценки основных тенденций, связанных с развитием интеграционных процессов, необходимо использовать количественные показатели, которые являются индикаторами общего динамического изменения. В то же время, для оценки влияния интеграционных процессов на структурные сдвиги, происходящие в национальной экономике интегрирующихся стран, интеграционных объединений, мировом хозяйстве в целом только количественных показателей недостаточно. Общую систему показателей экономической интеграции должны составлять как количественные, так и качественные показатели в совокупности.

Таблица 1

Основные индикаторы развития региональной интеграции

Направление интеграции	**Показатели**	
	абсолютные	**относительные**
торговая	объемы внутрирегионального экспорта (импорта) товаров, услуг; структура внутрирегиональной торговли	удельный вес внутрирегиональной торговли в общем объеме торговли интеграционного объединения; интенсивность внутрирегиональной торговли; концентрация (диверсификация) внутрирегиональной торговли; склонность к внутрирегиональной и внерегиональной торговли; индекс симметричной торговой интроверсии; индекс комплементарности
производственная	объем внутрирегиональных прямых иностранных инвестиций; численности внутрирегиональных мигрантов; количество объектов совместной инфраструктуры производственного характера; количество совместных предприятий и иных форм совместной кооперации	удельный вес внутрирегиональных мигрантов; концентрация внутрирегиональных прямых иностранных инвестиций; удельный вес внутрирегиональных прямых иностранных инвестиций; удельный вес внутренних поставок в общем объеме кооперационных связей; удельный вес предприятий интегрирующихся стран, являющихся потребителями продукции предприятий стран-интегрантов
финансовая	сумма финансовых активов интегрирующихся государств бюджетный дефицит; внешний долг; объемы взаимного международного кредитования интегрирующихся стран; конвергенция темпов инфляции; конвергенция процентных ставок; динамика валютного курса	отношение бюджетного дефицита к ВВП; отношение внешнего долга к ВВП; индекс открытости финансовой системы; индекс открытости финансовой системы; индекс степени развития финансового пространства

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Булатова, О. В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: [Монографія]/ О. В. Булатова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 386с.

2. Винокуров, Е. Ю.; Либман, А. М.; Ломбарджи, Ф.; Максимчук, Н. В. Система индикаторов евразийской интеграции – Алматы, 2009. – 160с.

3. Григорян, К. Г. Система индикаторов региональной экономической интеграции // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал АТиСО. — М.: АТиСО, 2012 – . № 0420600008. – Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2012/Grigorian.pdf.

4. Гурова, И. П. Измерение глобальной и региональной торговой интеграции/ И. П. Гурова // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – № 3. – С. 60-73.

5. Кальченко, Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 248с.

6. Леонова, О. Г. Глобальная регионализация как феномен развития глобального мира//Век глобализации. – № 1. – 2013. – С. 59–66.

7. Akhter, S.; Beno, C. An Empirical Note on Regionalization and Globalization// Syed Akhter, Colleen Beno. – Multinational Business Review, Vol. 19, No. 1. – 2011. – pp. 26-35.

8. Atieno, N. Regional Economic Communities in Africa. A Progress Overview / N.Atieno. – Nairobi: Study Commissioned by GTZ, 2009. – 39p.

9. Comparative Regional Integration Studies (UNU-CRIS) Annual Report 2008. Brugge, Belgium: United Nations University-Comparative Regional Integration Studies, 2008. – 37p.

10. EUROSTAT METADATA/ CONCEPTS AND DEFINITIONS [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM&StrGroupCode=CONCEPTS&StrLanguageCode=EN.

11. Lombaerde, P. Governing Regional Integration for Development. Monitoring Experiences, Methods and Prospects/ P. Lombaerde, A. Estevadeordal, K. Suominen. – Ashgate Publishing, Ltd., 2008. – 290p.

12. OECD Economic, Environmental and Social Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html.

13. UNCTADSTAT Methodology and Classification [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/ UnctadStatMetadata/ Classifications/ Methodology&Classifications.html.

14. World Development Indicators. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/all.

15. WTO International Trade Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm.

16. http://aric.adb.org/.

17. http://beta.adb.org/.

18. http://www.doingbusiness.org.

19. http://www.iadb.org/.

20. http://www.imd.ch.

21. http://www.mdg-trade.org.

22. http://www.weforum.org .

23. http://www.nafta-sec-alena.org/.

EVALUAREA SĂRĂCIEI MULTIDIMENSIONALE ŞI IMPACTUL EI ASUPRA SĂNĂTĂŢII

CIOBANU Eleonora,
cerc. şt., INCE AŞM

The assessment of multidimensional poverty of poor households in the Republic of Moldova conform the main health criteria's is analyzed in the paper. One of the major factors for health improvement of members of households is the possibility of people to gain the compulsory medical insurance policy. Thus, the household members which provide with the compulsory medical insurance policy have better access to health care.
Keywords: health criteria's, multidimensional poverty, compulsory medical insurance policy, members of households, health care.

Atât sărăcia cât şi bunăstarea populaţiei depind într-o mare măsură de dezvoltarea economică a ţării, iar sănătatea – de eficienţa sistemului ei de ocrotire a sănătăţii. Ca urmare, între sărăcie, bunăstare şi sănătate este o interdependenţă strânsă. Cu cât sărăcia este mai mare, cu atât starea de sănătate este mai precară, iar creşterea bunăstării duce la creşterea nivelului de îngrijire medicală şi la ridicarea nivelului de sănătate.

Satisfacţia, mulţumirea de propria sănătate este o auto apreciere a sănătăţii de către individ şi se află în interacţiune cu bunăstarea lui materială, serviciile medicale şi includerea socială a membrilor gospodăriilor casnice sărace. Cel mai mare risc de sărăcie absolută (după primul criteriu) este caracteristic pentru membrii gospodăriilor casnice, care evaluează nivelul de sărăcie ca „foarte rea". Nivelul de sărăcie la ele constituie 26,4%, ceea ce de 2,2 ori este mai mare decât valoarea medie pe ţară (tabelul 1).

Tabelul 1

Nivelul de sărăcie a membrilor GC cu diferit grad de satisfacţie de sănătate, %

	Criteriile de calculare a sărăciei						
	Sărăcie absolută (1)	**Sărăcie relativă (2)**	**Deprivativă (3)**	**Sărăcie absolută şi relativă (4)**	**Sărăcie absolută şi deprivativă (5)**	**Sărăcie relativă şi deprivativă (6)**	**Sărăcie absolută, sărăcie relativă şi deprivati vă (7)**
Foarte bună	13,0	27,7	18,9	13,0	7,1	13,2	7,1
Bună	11,8	21,3	20,3	11,1	4,1	6,4	4,0
Satisfăcătoare	11,3	23,7	30,0	11,0	4,6	10,4	4,5
Rea	15,5	26,1	41,5	14,1	8,3	14,2	7,2
Foarte rea	26,4	43,4	45,4	26,4	11,1	28,2	11,1
Total	12,1	27,7	27,0	11,6	4,9	9,3	4,7

Sursa: calculat conform datelor CBGC a Republicii Moldova, I trimestru a.2014

Cel mai mic risc de sărăcie absolută – la membrii gospodăriilor casnice, care îşi evaluează starea de sănătate ca fiind „satisfăcătoare". Nivelul de sărăcie la ei a constituit 11,3%, ceea ce este de 1,1 ori mai mic decât valoarea medie şi de 2,3 ori mai mic decât la membrii gospodăriilor casnice, care evaluează sănătatea lor ca fiind „foarte rea".

Aproximativ aceeaşi situaţie este şi cu nivelul de sărăcie după al doilea criteriu. Cel mai mare risc de sărăcie relativă este propriu membrilor gospodăriilor casnice, care îşi evaluează nivelul de ca fiind „foarte rău". Nivelul de sărăcie relativă la ei este de 43,4%, ceea ce este de 1,9 ori mai înalt, decât valoarea medie

pe ţară. Spre deosebire de sărăcia absolută, cel mai mic risc de sărăcie relativă este tipic pentru membrii gospodăriilor casnice, care estimează nivelul de sănătate ca fiind „bun". Nivelul de sărăcie relativă la ei este de – 21,3%, ceea ce de 1,1 ori este mai mi decât valoarea medie pe ţară, şi de 2,0 ori mai mic, decât la membrii gospodăriilor casnice, care evaluează nivelul lor de sănătate ca fiind „foarte rău".

Aproape aceeaşi situaţie şi cu sărăcie prin deprivare. Ca şi în cazul criteriilor 1 şi 2 cel mai mare risc de sărăcie prin deprivare este specific membrilor GC, care evaluează nivelul lor de sărăcie ca „foarte rău". Nivelul de sărăcie prin deprivare în ele este de 45,4%, ceea ce este de 1,7 ori mai mare, decât valoarea medie pe ţară. Spre deosebire de primele două criterii de sărăcie cel mai mic risc de sărăcie prin deprivare este caracteristic pentru membrii gospodăriilor casnice, care îşi evaluează sănătatea ca fiind „foarte bună". Nivelul de sărăcie prin deprivare la ei este de – 18,9%, sau de 1,4 ori mai mic, decât valoarea medie pe ţară, şi de 2,4 ori mai mic, decât nivelul de sărăcie prin deprivare la membrii gospodăriilor casnice, care îşi estimează sănătatea ca „foarte rea".

Cel mai mare risc de sărăcie după criteriul 4 (care combină sărăcia absolută şi cea relativă) este propriu membrilor gospodăriilor casnice, care îşi evaluează sănătatea ca fiind „foarte rea". Nivelul de sărăcie la ei este de 26,4%, sau de 2,3 ori mai mare, decât valoarea medie pe ţară. Cel mai mic risc de sărăcie este caracteristic membrilor gospodăriilor casnice, care evaluează propria sănătate ca „satisfăcătoare". Nivelul de sărăcie la ei este de 11,0%, ceea ce este de 1,1 ori mai mic, decât valoarea medie pe ţară, şi de 2,4 ori mai mic, decât la membrii gospodăriilor casnice, care şi-estimat sănătatea ca „foarte rea".

Cel mai mare risc de sărăcie după criteriul 5 (care combină sărăcia absolută şi deprivarea), este propriu gospodăriilor casnice care evaluează propria sănătate ca fiind „foarte rea". Nivelul de sărăcie după criteriul 5 constituie 8,3%, ceea ce de 1,7 ori este mai mic, decât pe ţară în general. Spre deosebire de sărăcia absolută cu cel mai mic risc de sărăcie se confruntă GC, care îşi evaluează sănătatea ca „bună". Nivelul de sărăcie le-ei este de 4,1%, sau de 1,2 ori mai mic, decât valoarea medie pe ţară, şi de 2,7 ori mai mic decât la membrii gospodăriilor casnice, care îşi evaluează sănătatea ca fiind „foarte rea".

Cel mai mare risc de sărăcie după criteriul 6 (care combină sărăcia relativă cu deprivarea) la membrii gospodăriilor casnice, care îşi evaluează sănătatea ca fiind „foarte rea". Nivelul de sărăcie la ei este de 28,2%, sau de 3,0 ori este mai mare, decât valoarea medie pe criteriu. Cel mai mic risc de sărăcie – la membrii gospodăriilor casnice, care si-au estimat sănătatea ca „bună". Nivelul de sărăcie în ele după criteriul 6 – 6,4%, sau de 1,5 ori mai mic, decât valoarea medie pe ţară, şi de 4,4 ori mai mic, decât la membrii gospodăriilor casnice, care si-ai evaluat sănătatea ca fiind „foarte rea".

Cel mai mare risc de sărăcie după criteriul 7 (care combină sărăciile absolută, relativă cu sărăcia prin deprivare) este la membrii gospodăriilor casnice, care consideră că sănătatea lor este „foarte rea". Nivelul de sărăcie la ei este de 11,1%, ceea ce de 2,4 ori este mai mare decât valoarea medie pe criteriu. Cel mai mic risc de sărăcie – în gospodăriile casnice, care îşi evaluează sănătatea ca fiind „bună". Nivelul de sărăcie la dânşii este de 4,0%, sau este de 1,2 ori mai mic, decât valoarea medie, şi de 2,8 ori mai mic, decât la cei care îşi evaluează nivelul său de sănătate ca fiind „foarte rău".

Astfel, conform tuturor criteriilor de evaluare a nivelului de sărăcie, clar se observă următoarea tendinţă: a) cel mai mare risc de a nimeri sub pragul de sărăcie o au gospodăriile casnice, care îşi estimează sănătatea ca „foarte rea"; b) cel mai mic risc de sărăcie în gospodăriile casnice, care îşi evaluează sănătatea ca „bună" (criteriile 5, 6 şi 7), „foarte bună" (criteriul 2), şi „satisfăcătoare" (criteriile 1 şi 4).

Asigurarea medicală obligatorie este acel mecanism, care contribuie la înlesnirea accesului populaţiei la serviciile medicale de o calitate înaltă. Existenţa poliţei de asigurare obligatorie de asistenţă medicală (pe scurt: poliţă de asigurare medicală) la membrii gospodăriilor casnice le asigură primirea unor servicii medicale calificate, precum şi tratarea în instituţiile medicale de profil.

În gospodăriile casnice sărace după primul criteriu cel mai mare nivel de sărăcie absolută este specific membrilor gospodăriilor casnice în care lipsesc poliţele de asigurare medicală – 16,2%, ceea ce este de 1,3 ori mai mult decât în mediu pe toate GC absolut sărace (tabelul 2).

Iar cel mai scăzut nivel de sărăcie relativă este acelaşi, ca şi în cazul sărăciei absolute şi este caracteristic pentru membrii gospodăriilor casnice, care au cumpărat poliţa de asigurare medicală prin rate lunare a primelor de asigurare - 11,8%. Ceea ce este de 2 ori mai mare, decât media pe criteriu. Aceeaşi situaţie este valabilă şi

pentru gospodăriile casnice după a 6 şi a 7 criterii de sărăcie.

Cel mai înalt nivel de sărăcie prin deprivare este caracteristic membrilor gospodăriilor casnice care au primit poliţa de asigurare medicală gratuit – 28,9%, ceea ce este de 1,1 ori mai mult, decât în mediu pe ţară. Cel mai mic risc de sărăcie prin deprivare, se află în gospodăriile casnice care dispun de poliţa de asistenţă medicală prin rate lunare – 23,0%. Acesta este de 1,2 ori mai mic, decât media pe ţară şi de 1,3 ori mai mic decât la membrii gospodăriilor casnice beneficiari de poliţe de asistenţă medicală gratuită.

În gospodăriile casnice sărace conform criteriului 4, cel mai mare nivel de sărăcie este caracteristic membrilor gospodăriilor casnice, care au cumpărat poliţa de asigurare medicală pe cont propriu. La ei riscul de sărăcie – 13,6%, ceea ce este de 1,5 ori mai înalt, decât media pe ţară. Cel mai mic nivel de sărăcie la membrii gospodăriilor casnice, care l-au procurat în urma plăţii primelor lunare de asigurare – 4,8%, ceea ce este de 1,9 ori mai mic, decât nivelul mediu pe ţară.

În gospodăriile casnice sărace conform criteriului 5 cel mai mare nivel de sărăcie este propriu membrilor gospodăriilor casnice, care nu au o poliţă de asigurare medicală. La ei riscul de sărăcie – 6,5%, ceea ce este de 1,3 ori mai mare decât media pe ţară. Cel mai mic nivel de sărăcie la membrii gospodăriilor casnice, care au cumpărat-o pe cont propriu – 0,8%, sau de 1,6 ori este mai mic decât nivelul mediu pe ţară.

Tabelul 2

Existenţa poliţei de asistenţă medicală şi cauzele lipsei ei, %

Criteriile de calculare a sărăciei							
	Sărăcie absolută (1)	Sărăcie relativă (2)	Deprivativă (3)	Sărăcie absolută şi relativă (4)	Sărăcie absolută şi deprivativă (5)	Sărăcie relativă şi deprivativă (6)	Sărăcie absolută, sărăcie relativă şi deprivativă (7)
Sursele mijloacelor pentru a procura poliţa de asistenţă medicală							
da, prin contribuţii lunare	5,7	11,8	23,0	4,8	2,2	5,5	2,2
da, pe cont propriu	8,2	24,9	28,0	13,6	0,8	8,2	0,8
asigurare gratuită	13,7	25,4	28,9	10,2	5,7	12,9	5,4
Nu are	16,2	30,7	26,8	11,8	6,5	15,8	6,3
Total pe ţară	12,1	23,2	27,0	9,3	4,9	11,6	4,7
Cauzele lipsei poliţei de asistenţă medicală							
Lucrez neoficial	15,6	34,9	36,4	14,8	8,9	15,4	8,9
Nu sunt angajat	15,0	23,2	30,9	15,0	5,8	9,8	5,8
Lucrez în străinătate	8,5	22,5	6,8	7,8	3,9	4,5	3,9
Nu am nevoie	14,8	22,6	12,0	14,8	3,8	6,8	3,8
Este prea costisitor	24,3	46,0	33,7	24,3	10,4	18,7	10,4
Nu are sens	10,8	23,7	31,6	9,4	3,4	10,2	2,0
Dispun de altă asigurare medicală	5,6	10,3		5,6			
Altele	23,9	28,6	11,8	18,3			
Total	**16,2**	**30,7**	**26,8**	**15,8**	**6,5**	**11,8**	**6,3**

Sursa: Calculată şi construită conform datelor CBGC ale Republicii Moldova în I trimestru, a. 2014.

În gospodăriile casnice sărace conform criteriului 6 cel mai înalt nivel de sărăcie este specific membrilor gospodăriilor, care nu au poliţe de asigurare medicală. La ei riscul de sărăcie – 15,8%, ceea ce este de 1,4 ori mai mare, decât nivelul mediu pe ţară. Cel mai mic nivel de sărăcie la membrii gospodăriilor casnice care au procurat poliţa de asigurare medicală în urma plăţilor lunare de asigurare – 5.5%, şi este de 2,1 ori mai mic,

decât nivelul mediu total.

În gospodăriile casnice sărace după criteriul 7 cel mai mare nivel de sărăcie este propriu membrilor gospodăriilor casnice, care nu au poliţă de asigurare medicală. La ele riscul de sărăcie – 6,3%, ceea ce este de 1,3 ori mai mare, decât nivelul mediu pe ţară. Cel mai mic nivel de sărăcie în gospodăriile casnice ai căror membri au procurat poliţa de asigurare medicală, ca urmare a plăţilor de asigurare lunară – 2,2%, şi este de 2,1 ori mai mică decât nivelul mediu total.

Lipsa poliţei de asigurare medicală la membrii gospodăriilor casnice familiilor sărace este motivele sale. Cel mai înalt nivel de sărăcie absolută este specific membrilor gospodăriilor casnice – 24,3%, care au menţionat, că poliţa de asigurare medicală este „prea scumpă". Ceea ce este de 1,5 ori mai mare, decât în mediu pe ţară. Cel mai mic risc de sărăcie absolută este la membrii gospodăriilor casnice, care au menţionat, că „ au o altă poliţă de asigurare medicală". Nivelul de sărăcie absolută – 5,6%, ceea ce este de 2,9 ori mai mic, decât nivelul mediu total şi de 4,3 ori mai mic, decât în gospodăriile casnice care au menţionat, că este „prea scump.

Aproape aceiaşi situaţie este şi în gospodăriile casnice conform criteriului 2 de sărăcie, precum şi în gospodăriile casnice conform criteriului 4 de sărăcie. Prezenţa altei poliţe de asigurare medicală au menţionat cetăţenii străin, care se aflã în Republica Moldova, precum şi cetăţenii ţării, care lucrează în poliţie, armata naţională, şi alte persoane, care au procurat poliţa de asistenţă medicală de la companiile private de asigurări.

Cel mai înalt nivel de sărăcie relativă – 46,0% în gospodăriile casnice care au arătat motivul lipsei poliţei de asigurare medicală ca „prea scump", care este de 1,5 ori mai mare decât nivelul mediu pe ţară. Cel mai mic nivel de sărăcie relativă în gospodăriile casnice, care au menţionat că „au altă poliţă de asigurare medicală" – 10,3%, ceea ce este de 3 ori mai mare decât nivelul mediu pe ţară. Cel mai mare risc de sărăcie conform criteriului 4 de sărăcie în gospodăriile casnice, care au menţionat pricina „prea scump" – 24,3%, ceea ce este de 1,5 ori mai mare decât nivelul mediu pe acest criteriu. Cel mai mic risc de sărăcie – 5,6% în n gospodăriile casnice, care au menţionat, că „au altă poliţă de asigurare medicală". La ei riscul de sărăcie este de 2,8 ori mai mic pe ţară.

În gospodăriile casnice conform criteriului 3 de sărăcie cel mai mare risc de sărăcie este caracteristic pentru membrii gospodăriilor casnice care a informat, că motivele lipsei poliţei de asigurare medicală este „lucrul neoficial". Nivelul de sărăcie în ele – 36,4%, ceea ce este de 1,4 ori mai mare, decât nivelul mediu pe ţară. Cel mai mic risc de sărăcie în gospodăriile casnice „care lucrează în străinătate". În ele nivelul sărăciei prin deprivare – 6,8%, ceea ce este de 3,9 ori mai mic decât nivelul mediu pe ţară.

În gospodăriile casnice sărace după criteriul 5 cel mai mare risc de sărăcie –10,4%, în gospodăriile casnice, care au menţionat, că procurarea poliţei de asigurare medicală este „prea scumpă". Aceasta este de 1,6 ori mai mare decât nivelul mediu pe ţară. Cel mai mic risc de sărăcie – în gospodăriile casnice, care au indicat, că „nu are sens" să ai o poliţă de asigurare medicală – 3,4%, ceea ce este de 1,9 ori mai puţin, decât nivelul mediu pe ţară.

În gospodăriile casnice sărace după criteriul 6 cel mai mare risc de sărăcie este propriu pentru membrii gospodăriilor casnice, care au indicat, că este „prea scump" de cumpărat o poliţă de asigurare medicală. Nivelul de sărăcie în ele – 18,7%, ceea ce este de 1,6 ori mai mult decât în mediu pe criteriul în cauză. Cea mai mică rată a sărăciei (4,5%) – în gospodăriile casnice, care au indicat, că „lucrează în străinătate". În ele nivelul de sărăcie de 2,6 ori este mai mic, decât în mediu pentru criteriul 4 de sărăcie.

În gospodăriile casnice sărace conform criteriului 7 de sărăcie este aproximativ aceeaşi situaţie ca şi în gospodăriile casnice conform criteriului 5 de sărăcie. Cel mai mare risc de sărăcie – 10,4% , în gospodăriile casnice, care au indicat, că este „prea scump Ceea ce este de 1,7 ori mai mult decât în mediu pe acest criteriu.

Cel mai mic nivel de sărăcie a gospodăriilor casnice – 2,0%, la membrii gospodăriilor casnice, care au indicat, că „nu are sens", să cumperi o poliţă de asigurare medicală. Ceea ce de 3,2 ori depăşeşte media pentru acest criteriu.

În gospodăriile sărace, lipsa poliţei de asigurare medicală, precum şi procurarea ei pe cont propriu este un factor al riscului de sărăcie.

Nivelul ajutorului medical primit într-o mare măsură depinde de posibilitatea membrilor gospodăriilor casnice de a se adresa după ajutor în instituţiile medicale.

Cel mai înalt nivel al sărăciei absolute este specific membrilor i gospodăriilor casnice, care primesc ajutor medical la spital – 26,8%, ceea ce este de 2,9 mai mare decât valoarea medie pe ţară. Cel mai mic risc de sărăcie absolută la membrii gospodăriilor casnice, care au primit ajutor medical în centrele de sănătate. La ele nivelul riscului de sărăcie absolută – 5,6%, ceea ce este de 1,6 ori mai mic, decât valoarea medie pe ţară

(tabelul 3).

Cel mai înalt nivel de sărăcie relativă – 27,9%, la membrii gospodăriilor casnice, care primesc ajutor medical la punctele medicale, ceea ce este de 1,7 ori mai mare decât valoarea medie pe ţară. Cel mai mic risc de sărăcie relativă la membrii gospodăriilor casnice, care au primit ajutor medical în centrele de sănătate. În ele riscul de sărăcie – 9,9%, ceea ce este de 1,7 ori mai puţin decât în mediu pe criteriu.

Cel mai înalt nivel de sărăcie prin deprivare este caracteristic membrilor gospodăriilor casnice, care au primit ajutor medical la domiciliu. Nivelul de sărăcie la ele este de 57,5%, ceea ce este de 1,2 ori mai mare decât media pe criteriu. Cel mai mic risc de sărăcie la membrii gospodăriilor casnice, care au primit ajutor medical la punctele medicale. Nivelul de sărăcie în ele – 22,5%, sau de 1,4 ori mai mic decât media pe criteriu.

Cel mai înalt nivel de sărăcie conform criteriului 4 la membrii gospodăriilor casnice, care au primit ajutor la spital – 12,7%, ceea ce este de 1,4 ori mai mare, decât nivelul mediu pe ţară. Cel mai mic nivel de sărăcie în gospodăriile casnice, care primesc ajutor medical la centrele de sănătate. La ele nivelul riscului de sărăcie – 5,6%, ceea ce este de 1,5 ori mai mic, decât în mediu pe ţară.

Tabelul 3

Locul acordării ajutorului medical în dependenţă de nivelul de sărăcie, %

	Criteriile de calculare a sărăciei						
	Sărăcie absolută (1)	Sărăcie relativă (2)	Depri-vativă (3)	Sărăcie absolută şi relativă (4)	Sărăcie absolută şi depri-vativă (5)	Sărăcie relativă şi depri-vativă (6)	Sărăcie absolută, sărăcie relativă şi deprivativă (7)
La domiciliul bolnavului	8,8	15,4	57,5	7,7	4,3	5,9	4,3
La punctul medical, la oficiul medical	12,1	27,9	22,5	12,1	2,7	5,9	2,7
La centrul de sănătate	5,6	9,9	32,3	5,6	3,7	7,0	3,7
La spital	26,8	17,9	33,2	12,7	10,0	5,2	
La farmacie	11,1	15,2	41,4	11,1	6,8	10,9	6,8
Total	**9,2**	**16,6**	**32,3**	**8,5**	**4,0**	**6,8**	**3,5**

Sursa: Calculat şi construit conform datelor CBGC ale Republicii Moldova în I trimestru a. 2014.

Cel mai înalt nivel de sărăcie după criteriul 5 este caracteristic pentru membrii gospodăriilor casnice, care au primit ajutor medical la spital. Nivelul de sărăcie le ele constituie 10,0%, ceea ce este de 2,5 ori mai mult, decât nivelul mediu pe criteriu. Cel mai mic risc de sărăcie la membrii gospodăriilor casnice, care primesc ajutor medical în centrele de sănătate. Nivelul de sărăcie în ele – 2,7%, ceea ce este de 1,4 ori mai jos de nivelul mediu pe criteriu.

Cel mai înalt nivel de sărăcie după criteriul 6 este specific membrilor gospodăriilor casnice, care primesc ajutor medical în farmacii. Nivelul de sărăcie în ele constituie 10,9%, ceea ce este de 1,6 ori mai mult, decât în mediu pe criteriu. Cel mai mic risc de sărăcie la membrii gospodăriilor casnice, care primesc ajutor medical în spitale. Nivelul de sărăcie la ele – 5,2%, ceea ce este de 1,3 ori mai mic decât nivelul mediu pe criteriu.

Cel mai înalt nivel de sărăcie după criteriul 7 este propriu membrilor gospodăriilor casnice, care au primit ajutor medical în farmacii. Nivelul de sărăcie la ele este de 6,8%, ceea ce este de 1,9 ori mai mare, decât nivelul mediu pe criteriu. Cel mai mic risc de sărăcie la membrii gospodăriilor casnice, care au primit ajutor medical în punctele medicale. Nivelul de sărăcie în ele – 2,7%, ceea ce este de 1,3 ori mai mic decât nivelul mediu pe criteriu.

Concluzii. Trecerea instituţiilor medicale la prestarea serviciilor medicale contra plată, a avut un impact negativ asupra sănătăţii populaţiei. Astfel starea de sănătate „rea" şi „foarte rea" au menţionat majoritatea membrilor gospodăriilor casnice sărace după criteriile 3, 2 şi 6 de calculare a sărăciei.

Membrii gospodăriilor casnice care nu aveau poliţă de asigurare medicală au argumentat lipsa ei prin faptul, că este prea costisitoare.

Cel mai înalt nivel de sărăcie – la toate gospodăriile casnice sărace, nevoite să-şi restabilească sănătatea în spitale, şi să-şi procure medicamentele în farmacii. Acest lucru se datorează atât costului ridicat al aflării în staţionar, cât şi procurarea medicamentelor, deseori ineficiente.

BIBLIOGRAFIE

1. Legea pentru modificarea şi completarea unor acte legislative nr. 313 din 26.12.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2012, nr. 280, art. 882.

2. Stoicu, V. Capcanele sărăciei: sărăcie absolută versus sărăcie relativă. [Accesat 11.02.2015]. Disponibil: http://www.criticatac.ro/15224/capcanele-srciei-srcie-absolut-versus-srcie-relativ-mize.

3. Основные концепции изучения бедности. [Accesat 17.11.2014]. Disponibil: http://www.sociobazis.ru/ sbs-505-1.html.

ВЛИЯНИЕ ЗАНЯТОСТИ НА БЕДНЫЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА

***КОЛЕСНИКОВА Татьяна**, др. экон. наук, конф., НИЭИ*
***ХРИСТЮК Любовь**, научный сотрудник, НИЭИ*

The assessment of multidimensional poverty of poor households in the Republic of Moldova conform the main status of employment is analyzed in the paper. One of the major factors for reducing inequality and existence of the economic welfare in society is the possibility of people to be involved in the productive labor. Thus, being employed, the household members directly influence on the household's revenue and exert a significant impact on livelihoods, both in rural and urban areas.

Keywords: employment, unemployment, multidimensional poverty, labor force, welfare, members of households.

Одним из основных факторов сокращения неравенства и достижения экономического благосостояния является возможность человека заниматься продуктивным трудом. Таким образом, нахождение членов домохозяйств (ДХ) в статусе занятых напрямую влияет на получение дохода и оказывает существенное влияние на уровень жизни, как в сельской, так и в городской местности. В целом по стране прослеживается четкая тенденция: независимо от критериев исчисления уровня бедности, у занятых на рынке труда членов домохозяйств уровень бедности ниже и, наоборот, у незанятых и безработных членов домохозяйств уровень бедности выше.

Для того чтобы максимально учесть уровень бедности занятых на рынке труда членов ДХ используется несколько критериев:

– абсолютная бедность измеряется как количество ДХ, чей уровень дохода или потребления ниже черты бедности.

– относительная бедность измеряется непосредственно через оценку потребительских характеристик ДХ и понимается как недостаточность ресурсов, необходимых для достижения сложившихся стандартов потребления. В Молдове черта относительной бедности ДХ составляет 60% медианного потребительского расхода.

– депривационная бедность, основанная на оценке бедности ряда показателей не только материальных, но и социальных, чтобы определить «порог», который означает социальную изоляцию домохозяйства из обычного образа жизни большинства населения. Оценка депривационной бедности в Мол-

дове основывается на опросах, проводимых на постоянной основе обследования доходов и расходов домашних хозяйств.

Также используется комбинированный подход к измерению бедности: абсолютная и относительная бедность; абсолютная и депривационная бедность; относительная и депривационная бедность; абсолютная, относительная и депривационная бедность.

В Таблице 1 приведена оценка уровня бедности ДХ по трем основным статусам в занятости его членов (занятые, безработные и незанятые члены домохозяйств), полученная на основании критериев, таких как исчисление абсолютной бедности, исчисление относительной бедности, исчисление бедности по уровню депривации, а также оценка, построенная на основе многомерных критериев бедности и совмещающая все три подхода в различной комбинации.

Первый критерий определения бедности, по которому к бедным относятся ДХ с доходами ниже черты абсолютной бедности, показывает значительный разброс по основным статусам занятости. Анализ распределения занятых, безработных и незанятых глав ДХ при исчислении бедности по первому критерию в целом по стране, указывает на то, что в среднем 14,7% глав бедных ДХ являлись незанятыми на рынке труда, 10,9% - безработными и 10,3% - занятыми. Таким образом, наиболее высокий показатель по уровню абсолютной бедности был у тех ДХ, чьи главы были незанятыми на рынке труда, а низкий уровень бедности наблюдался у ДХ, чьи главы были занятыми на рынке труда. Уровень абсолютной бедности у такого типа ДХ превышал среднее значение по стране (12,0%) на 2,7 процентных пункта.

Второй критерий определения бедности, по которому к бедным относятся ДХ с доходами ниже черты относительной бедности, показывает значительный разброс по основным статусам занятости. Лучшее положение, в целом по стране, занимали ДХ, чьи главы были занятыми на рынке труда (21,1%), а худшее, чьи главы были незанятыми на рынке труда (27,1%), промежуточное положение занимали те ДХ, чьи главы были безработными (13,7%). Уровень относительной бедности у ДХ с незанятыми главами превышал среднее значение по стране (23,2%) на 3,9 п.п.

Таблица 1

Распределение членов бедных ДХ по их статусу занятости, %

Критерии исчисления бедности							
	бедность	2: относительная бедность	3: депривационная бедность	4: абсолютная и от- относительная бедность	5: абсолютная и депривационная бедность	6: относительная и депривационная бедность	7: абсолютная, относительная и депривационная бедность
Всего по стране							
Занятые	бедность	21,1	25,0	9,9	4,1	8,4	4,0
Безработные	10,9	13,7	36,1	9,2	6,0	7,3	6,0
Незанятые	14,7	27,1	31,3	14,1	6,0	11,3	5,7
Всего	12,0	23,2	27,6	11,4	4,9	9,4	4,7
Большие города							
Занятые	0,6	0,9	24,8	0,6	0,6	0,6	0,6
Безработные	-	-	47,1	-	-	-	-
Незанятые	3,1	7,7	40,5	1,7	3,1	7,2	1,7
Всего	1,4	3,1	31,0	0,9	1,4	2,8	0,9
Другие города							
Занятые	7,7	17,7	28,5	7,2	4,3	8,0	4,3
Безработные	8,5	-	21,2	-	-	-	-
Незанятые	11,1	20,6	35,9	10,9	4,0	8,7	4,0

Всего	9,3	18,6	31,8	8,7	4,0	8,2	4,0
Села							
Занятые	15,2	30,8	24,2	14,7	5,6	11,8	5,3
Безработные	25,4	38,1	31,1	25,4	16,7	20,2	16,7
Незанятые	21,2	38,1	25,5	20,7	8,2	14,2	8,2
Всего	**17,5**	**33,5**	**24,8**	**17,0**	**6,7**	**12,8**	**6,5**

Источник: рассчитано по данным Обследования Бюджетов ДХ Республики Молдова 2014 г.

У всех ДХ, уровень бедности, исчисленный по третьему критерию (депривационная бедность), был выше, чем при использовании предыдущих двух монетарных критериев. Анализируя распределения глав бедных ДХ по статусу в занятости, при исчислении бедности по третьему критерию, в целом по стране, указывает на то, что в среднем 31,3% глав бедных ДХ являлись незанятыми на рынке труда, 36,1% – безработными и 25,0% – занятыми. Таким образом, наиболее высокий показатель по уровню депривации был у тех ДХ, чьи главы были безработными. Уровень депривации у такого типа ДХ превышал среднее значение по стране (27,6%) на 8,5 п.п.

Четвертый критерий определения бедности, по которому к бедным относятся ДХ с доходами ниже черты комбинированного уровня абсолютного и относительного подходов к идентификации бедности, показывает значительный разброс по основным статусам занятости. Анализируя распределения глав бедных ДХ по статусу в занятости, при исчислении бедности по четвертому критерию, в целом по стране, указывает на то, что в среднем 14,1% глав бедных ДХ являлись незанятыми на рынке труда, 9,2% – безработными и 9,9% – занятыми. Таким образом, наиболее высокий показатель по данному уровню был у тех ДХ, чьи главы были незанятыми на рынке труда. Уровень бедности по критерию, который является комбинацией абсолютного и относительного подходов к идентификации бедности у данного типа ДХ превышал среднее значение по стране (11,4%) на 2,7 п.п.

Пятый критерий определения бедности, по которому к бедным относятся ДХ с доходами ниже черты комбинированного уровня абсолютного и депривационного подходов к идентификации бедности, показывает значительный разброс по основным статусам занятости. В разрезе исчисления бедности по пятому критерию в целом по стране – в среднем 6,0% глав бедных ДХ являлись незанятыми на рынке труда, 6,0% – безработными и 4,1% – занятыми. Таким образом, наиболее высокий показатель, исчисленный данным методом был у тех ДХ, чьи главы были незанятыми на рынке труда и безработными. Уровень данного типа превышал среднее значение по стране (4,9%) на 1,1 п.п.

Шестой критерий определения бедности, по которому к бедным относятся ДХ с доходами ниже черты комбинированного уровня относительного и депривационного подходов к идентификации бедности, показывает значительный разброс по основным статусам занятости. В разрезе исчисления бедности по шестому критерию в целом по стране – в среднем 11,3% глав бедных ДХ являлись незанятыми на рынке труда, 7,3% – безработными и 8,4% – занятыми. Таким образом, наиболее высокий показатель по данному типу бедности был у тех ДХ, чьи главы были незанятыми на рынке труда. Уровень данного типа превышал среднее значение по стране (9,4%) на 1,9 п.п.

Седьмой критерий определения бедности, по которому к бедным относятся ДХ с доходами ниже черты комбинированного уровня абсолютного, относительного и депривационного подходов к идентификации бедности, показывает значительный разброс по основным статусам занятости. В разрезе исчисления бедности по седьмому критерию в целом по стране – в среднем 5,7% глав бедных ДХ являлись незанятыми на рынке труда, 6,0% – безработными и 4,0% – занятыми. Таким образом, наиболее высокий показатель по данному типу бедности был у тех ДХ, чьи главы были безработными. Уровень данного типа превышал среднее значение по стране (4,7%) на 1,3 п.п.

Таким образом, при исчислении уровня бедности по любому критерию указывает на то, что к наибольшей доле бедных ДХ относились те, чьи главы были или незанятыми на рынке труда или находились в статусе безработных. Непосредственное воздействие на распределение глав ДХ по участию в занятости оказывают неравные возможности уровня жизни в территориальном разрезе. Так в больших

и других городах наибольшему риску бедности подвергаются ДХ, главы которых не имеют работу, то есть являются незанятыми на рынке труда. В селах также наиболее высок уровень бедности в тех ДХ, главы которых незаняты или безработные. Необходимо отметить, что в селах незанятых на рынке труда или безработных членов ДХ было больше, чем в больших и в других городах.

В Таблице 2 приведена оценка уровня бедности ДХ в разрезе пяти основных статусов занятости глав домохозяйств (Наемный работник, Работодатель (имеющий наемных работников), Работник за свой счет в несельскохозяйственной сфере, Работник за свой счет в сельскохозяйственной сфере, Неоплачиваемый работник семейных предприятий), полученная с помощью 7 основных критериев.

Анализ распределения глав ДХ по статусам занятости, при исчислении бедности по первому критерию в целом по стране, указывает на то, что в среднем 19,2% глав бедных ДХ являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственном секторе, 10,8% – неоплачиваемыми работниками семейных предприятий, 7,4% – наемными работниками, 6,0% – работниками за свой счет в несельскохозяйственной сфере. Уровень абсолютной бедности у такого типа ДХ превышал среднее значение по стране (12,0%) на 7,2 п.п.

При исчислении бедности по второму критерию, анализ распределения глав бедных ДХ по статусу занятости, в целом по стране, указывает на то, что в среднем 36,0% глав бедных ДХ являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственном секторе, 26,5% – неоплачиваемыми работниками семейных предприятий, 20,1% – работодателями, 15,8% – наемными работниками. Уровень относительной бедности у такого типа ДХ превышал среднее значение по стране (23,2%) на 12,8 п.п.

При исчислении бедности по третьему критерию, анализируя распределения глав бедных ДХ по статусу занятости, в целом по стране, указывает на то, что в среднем 29,8% глав бедных ДХ являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере, 24,4% – наемными работниками, 22,2% – работниками за свой счет в несельскохозяйственной сфере, 19,4% – неоплачиваемыми работниками семейных предприятий. Уровень депривации у такого типа ДХ превышал среднее значение по стране (27,6%) на 3,3 п.п

Таблица 2

Распределение глав бедных ДХ по их статусу занятости, %

	Критерии исчисления бедности						
	1: абсолютная бедность	**2: относительная бедность**	**3: депривационная бедность**	**4: абсолютная и от- относительная бедность**	**5: абсолютная и депривационная бедность**	**6: относительная и депривационная бедность**	**7: абсолютная, относительная и депривационная бедность**
Всего по стране							
Наемный работник	7,4	15,8	24,4	7,2	3,1	6,6	3,1
Работодатель (имеющий наемных работников)	-	20,1	-	-	-	-	-
Работник за свой счет в несельскохозяйственной сфере	6,0	13,1	22,2	6,0	3,8	6,0	3,8
Работник за свой счет в сельскохозяйственной сфере	19,2	36,0	29,8	18,7	7,1	13,6	6,7
Неоплачиваемый работник семейных предприятий	10,8	26,5	19,4	10,8	4,4	9,9	4,4
Всего	12,6	24,9	26,5	12,3	4,9	9,7	4,8
Большие города							
Наемный работник	0,7	0,9	24,6	0,7	0,6	0,7	0,7
Работодатель (имеющий наемных работников)	-	-	-	-	-	-	-
Работник за свой счет в несельскохозяйственной сфере	-	-	29,0	-	-	-	-

Работник за свой счет в сельскохозяйственной сфере	-	-	-	-	-	-	-
Неоплачиваемый работник семейных предприятий	-	-	-	-	-	-	-
Всего	0,6	0,9	24,8	0,6	0,7	0,6	0,6
Другие города							
Наемный работник	8,6	16,3	30,1	8,0	4,3	8,8	4,3
Работодатель (имеющий наемных работников)	-	-	-	-	-	-	-
Работник за свой счет в несельскохозяйственной сфере	4,3	13,9	14,8	4,3	4,3	4,3	4,3
Работник за свой счет в сельскохозяйственной сфере	14,2	28,4	35,5	14,2	7,1	11,8	7,1
Неоплачиваемый работник семейных предприятий	9,8	19,5	30,0	9,5	5,1	9,2	5,1
Всего	8,6	16,3	30,1	8,0	4,3	8,8	4,3
Села							
Наемный работник	13,9	31,3	20,9	13,6	5,0	11,6	5,0
Работодатель (имеющий наемных работников)	-	53,4	-	-	-	-	-
Работник за свой счет в несельскохозяйственной сфере	11,7	22,2	23,0	11,7	6,2	11,7	6,2
Работник за свой счет в сельскохозяйственной сфере	19,8	37,0	29,2	19,3	7,1	13,9	6,7
Неоплачиваемый работник семейных предприятий	10,8	26,5	19,4	10,8	4,4	9,9	4,4
Всего	17,4	34,4	26,1	17,0	6,3	12,9	6,1

Источник: рассчитано по данным Обследования Бюджетов ДХ Республики Молдова 2014 г.

При исчислении бедности по четвертому критерию, анализ распределения глав бедных ДХ по статусу занятости, в целом по стране, указывает на то, что в среднем 18,7% глав бедных ДХ являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере, 10,8% - неоплачиваемыми работниками семейных предприятий, 7,2% - наемными работниками, 6,0% - работниками за свой счет в несельскохозяйственной сфере. Таким образом, наиболее высокий показатель по комбинированному уровню абсолютного и относительного подходов к идентификации бедности был как в первом, втором и третьем случае - у тех ДХ, чьи главы являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере. Уровень бедности по критерию, который является комбинацией абсолютного и относительного подходов к идентификации бедности у данного типа ДХ превышал среднее значение по стране (11,4%) на 7,3 п.п.

В разрезе исчисления бедности по пятому критерию в целом по стране - в среднем 7,1% глав бедных ДХ являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере, 4,4% - неоплачиваемыми работниками семейных предприятий, 3,8% - работниками за свой счет в несельскохозяйственной сфере, 3,1% - наемными работниками. Таким образом, наиболее высокий показатель бедности исчисленный по данному критерию был, как и в предыдущих случаях - у тех ДХ, чьи главы являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере. Уровень данного типа превышал среднее значение по стране (4,9%) на 2,2 п.п.

В разрезе исчисления бедности по шестому критерию в целом по стране - в среднем 13,6% глав бедных ДХ являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере, 9,9% - неоплачиваемыми работниками семейных предприятий, 6,6% - наемными работниками, 6,0% - работниками за свой счет в несельскохозяйственной сфере. Таким образом, наиболее высокий показатель бедности, по которому к бедным относятся ДХ с доходами ниже черты комбинированного уровня относительного и депривационного подходов, был у тех ДХ, чьи главы были работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере. Уровень данного типа превышал среднее значение по стране (9,4%) на 4,2 п.п.

В разрезе исчисления бедности по седьмому критерию, по которому к бедным относятся ДХ с доходами ниже черты комбинированного уровня абсолютного, относительного и депривационного

подходов к идентификации бедности, в целом по стране - в среднем 6,7% бедных глав ДХ являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере, 4,4% - неоплачиваемыми работниками семейных предприятий, 3,8% - работниками за свой счет в несельскохозяйственной сфере, 3,1% - наемными работниками. Таким образом, наиболее высокий показатель по данному типу бедности был у тех ДХ, чьи главы были работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере. Уровень данного типа превышал среднее значение по стране (4,7%) на 2,0 п.п.

Таким образом, при исчислении уровня бедности каждым из предложенных критериев указывает на то, что к наибольшей доле бедных домохозяйств относились те, чьи главы являлись работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере, а также неоплачиваемыми работниками семейных предприятий. Также, непосредственное воздействие на распределение глав домохозяйств по статусу в занятости оказывают неравные возможности уровня жизни в территориальном разрезе. Населенный пункт проживания способен оказать влияние на уровень бедности ДХ возглавляемых занятыми на рынке труда лицами. В других городах и селах наибольшему риску бедности подвергаются ДХ, главы которых являются работниками за свой счет в сельскохозяйственной сфере, а также неоплачиваемыми работниками семейных предприятий. В лучшем положении находятся городские и сельские ДХ, главы которых, являются работниками за свой счет в несельскохозяйственной сфере и работодателями. Промежуточное положение в целом по стране и в территориальном разрезе занимали ДХ, главы, которых находились в статусе наемных работников.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. ALKIRE, S.; SANTOS, E.-M. Acute Multidimensional Poverty: A New Index for Developing Countries. OPHI Working Paper 38, July 2010.

2. Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению. Коллективная монография. М., 1998. 282 с. [Accesat 10.03.2014]. Disponibil: http://www.carnegie.ru/ ru/pubs/books/56800.htm.

3. Измерение разнообразных аспектов бедности: перспективы/ Семинар «Пути измерения бедности», Женева, 2-4 декабря 2013 года. [Accesat 12.10.2014]. Disponibil: http://www.myshared.ru/slide/774056/.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ДОСТИЖЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

***КОМПАНЕЕЦ Мария**, др., конф.,*
Славянский университет, Кишинэу

The analysis of investment activity in the Republic of Moldova is given in the article. The author examines the correlation between the investments and the value of GDP. The author explains the idea of a critical mass of investment for competitive products production.

Key words: investment activity, competitiveness, competitive advantage, economics of knowledge, gross domestic product.

Современные тенденции развития экономических систем свидетельствуют о переходе ведущих стран мира к экономике нового типа, получившей название экономики знаний. Знания становятся одной их ключевых детерминант обеспечения национального богатства. Современная статистика свидетельствует, что до 90% увеличения выпуска продукции на душу населения в экономически развитых странах достигается за счет факторов, не имеющих прямого отношения к увеличению объемов производственных ресурсов, причем до 40% прироста физического объема национального дохода обуславливается прогрессом в знаниях. Знания, информация становятся экономической основой современного

общества. Ключевым фактором успеха на мировом рынке становится возможность получения конкурентного преимущества в процессе создания знаний. Как отмечает С.А.Барков, «информация сама по себе способна сегодня порождать богатство» [1, с. 53].

С другой стороны, рыночная экономика современного этапа своего развития характеризуется многократным усилением конкурентных отношений, связанных как с возрастающей степенью насыщения рынка, так и с усиливающимися процессами взаимопроникновения экономических структур и субъектов на межнациональном уровне. Справедливо сравнение, сделанное нобелевским лауреатом в области экономики Ф. фон Хайеком, отождествившим конкуренцию с процедурой открытия – открытия новых рынков, продуктов, возможностей, как предприятия, так и отдельных личностей. А поиск нового представляет собой неотъемлемую черту эволюции. Конкуренция, таким образом, является мощной силой, стимулирующей процесс обновления и развития, которые ведут к достижению конкурентного преимущества фирмы. По словам М.Портера, в условиях конкурентных отношений «любое дублирование усилий с избытком компенсируется появлением более мощных побудительных мотивов к введению новшеств, испробованием многообразных технических подходов, которые повышают вероятность и увеличивают темп технологического прогресса» [5, 689]. Вспомним, что конкуренция, по мнению Й.Шумпетера, является процессом экономической мутации.

Конкурентное преимущество поддерживается в современных условиях только благодаря непрерывным улучшениям, поскольку срок его жизни достаточно короток – преимущества могут быть скопированы конкурентами. Поддержание конкурентного преимущества требует, чтобы фирма практиковала по отношению к себе то, что Й.Шумпетер назвал «созидательным разрушением», разрушая прежние преимущества путем создания новых. Нужно подчеркнуть, что конкуренция является внешней принудительной силой обновления. Любое предприятие в той или иной степени инертно, и, когда отсутствует какое-либо внешнее давление, большинство фирм не будет осуществлять политику нововведений. Конкуренция же способствует преодолению инертности, дает динамику развития, обеспечивает такое состояние экономической среды, которое восприимчиво к новым источникам конкурентных преимуществ. Фирмы, которые добились успеха, часто ищут предсказуемости и стабильности, они всецело заняты сохранением достигнутых позиций. Конкуренция не терпит самоуспокоенности, она является одной из составляющих внешней среды фирмы, которая заставляет идти на нововведения. Каждое предприятие существует в двух средах – конкуренции и инновации, которые между собой не тождественны, но взаимосвязаны и взаимообусловлены: конкуренция стимулирует инновации, инновации же, в свою очередь, обеспечивают конкурентное преимущество. Нужно отметить, что обновление включает и технологию, и методы действия фирмы – разработку новых товаров, технологий их производства, способов маркетинга, поиск новых рынков сбыта и так далее. Известно, что в современном обществе скорость обновления знаний уже достигла одного цикла в три-пять лет и продолжает возрастать, в ближайшей перспективе новое знание потребуется практически для каждой последующей решаемой работником задачи. Это вынуждает хозяйствующих субъектов поддерживать систему обновления знаний, стимулом к чему являются конкурентные отношения. Таким образом, конкуренция становится необходимым условием восприимчивости хозяйствующих субъектов к внедрению нового знания в производственный процесс.

Сегодняшние конкурентные преимущества фирмы во многом отличаются от существовавших ранее – в течение последних пятидесяти лет (периода, по историческим меркам, весьма скромного) наблюдаются поразительные темпы изменений в поведении хозяйствующих субъектов. Как известно, существует два типа источников формирования конкурентоспособности продукции, связанные с возможностью получения фирмой конкурентного преимущества – это низкие издержки и дифференциация продукции. Со всей очевидностью можно утверждать, что современный рынок требует их взаимного наложения и одновременной реализации. Таким образом, одно преимущество накладывается на другое.

Безусловно, для поддержания инновационной активности предприятию необходимы инвестиции. При этом имеет значение не только и не столько темп роста инвестиций, сколько наличие условий перехода количества инвестиций в качество: то есть на предприятии должны быть созданы условия

для накопления критической массы инвестиций. Это позволит организации накопить капитал (как производственный, так и человеческий), адекватный научно-техническим процессам в отрасли и общей экономической обстановке страны, стимулирующий трансформацию всех усилий компании на его создание в выпуск конкурентоспособной продукции, отвечающей потребительским требованиям, пользующейся спросом и могущей обеспечить предприятию нормальный уровень прибыли. Для того чтобы соответствовать общемировым прогрессивным тенденциям экономического развития, Республике Молдова необходимо преодолеть диспропорции в национальной экономике. Безусловно, в экономике знаний наиболее производительный капитал – человеческий, однако для проявления его активности необходимо создание и материально-технических предпосылок, чего нет в нашей стране. Мы считаем, что достижение адекватного соответствия между человеческим капиталом и производственным капиталом требует в Республике Молдова наращивания инвестиций в долгосрочные материальные активы.

Существует прямая зависимость производственной активности предприятия от характера, объема и направлений инвестирования. Проведем анализ инвестиционной активности в Молдове за последние 20 лет. Исходные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1

Динамика объемов ВВП и инвестиций в основной капитал в Республике Молдова с 1993 по 2013 годы [2;4]

Годы	ВВП в текущих ценах, млн леев	Инвестиции в долгосрочные материальные активы, млн леев	Темпы роста ВВП,%	Темпы роста инвестиций, %
1993	2210,4	171,4		
1994	5780,2	712,4	261,50%	415,64%
1995	7636,2	828,8	132,11%	116,34%
1996	7798	987,4	102,12%	119,14%
1997	8917	1202,2	114,35%	121,75%
1998	9122	1444,4	102,30%	120,15%
1999	12322	1591,8	135,08%	110,20%
2000	16020	1759,3	130,01%	110,52%
2001	19052	2315,1	118,93%	131,59%
2002	22556	2804,2	118,39%	121,13%
2003	27619	3621,7	122,45%	129,15%
2004	32032	5140	115,98%	141,92%
2005	37652	7796,5	117,54%	151,68%
2006	44754	11012,3	118,86%	141,25%
2007	53430	15335,8	119,39%	139,26%
2008	62922	18224,8	117,77%	118,84%
2009	60430	11123,6	96,04%	61,04%
2010	71886	13804,8	118,96%	124,10%
2011	82349	16449,5	114,55%	119,16%
2012	88 228	17153,9	107,14%	104,28%
2013	100511	18635,7	113,92%	108,64%
2014	81722 (за 9 месяцев)	20352,5	-	109,21%

На рисунке 1 показана связь объема инвестиций в долгосрочные материальные активы и валового внутреннего продукта. График демонстрирует тенденцию последних 20 лет в Республике Молдова.

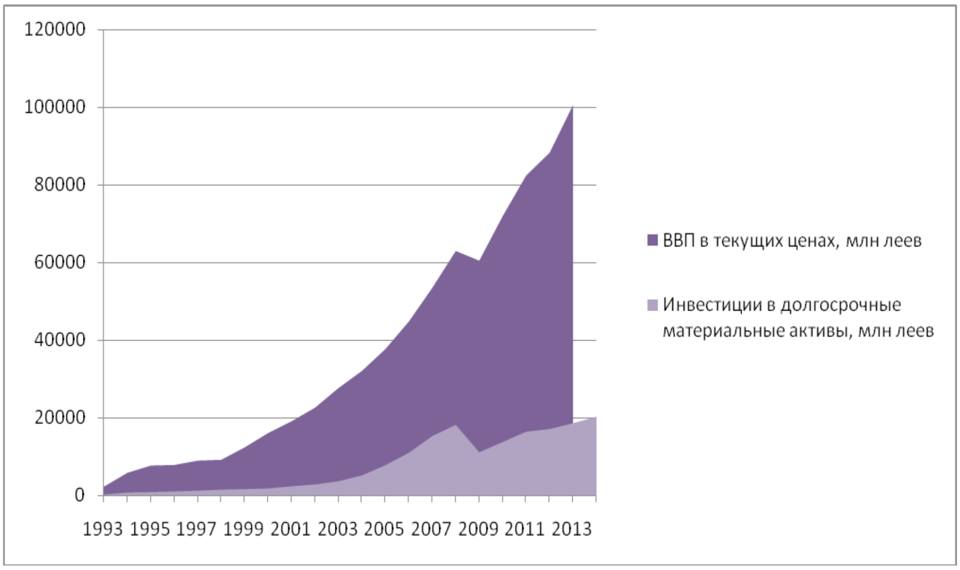


Рисунок 1. Динамика ВВП и инвестиций в долгосрочные материальные активы в Республике Молдова в период 1993-2013 годов.[2,4]

Данные свидетельствуют о некотором увеличении объема инвестиций в течение 1993-2001 годов в текущих ценах. Однако это наращивание инвестиций можно характеризовать как незначительное, учитывая, как минимум, два фактора. Первый связан с наличием достаточно высоких темпов инфляции, что вызывает необходимость пересчета показателей ВВП и инвестиций в сопоставимые цены. Второй требует учета тенденций развития предыдущих лет и наличия глубокого экономического кризиса, обусловленного разрывом хозяйственных связей на территории постсоветского пространства, сопровождающегося беспрецедентным по своим масштабам падением объемных показателей результатов хозяйственных действий в нашей стране. В период начала 1990-х годов темпы сокращения инвестиций намного превышали темпы падения ВВП, что является проявлением серьезного инвестиционного кризиса. Поэтому некоторое увеличение инвестиций в экономику Республики Молдова в период 1993-2001 годов не компенсирует предыдущего спада.

Начиная с 2001-2002 годов, происходит постепенное наращивание инвестиций, одновременно сопровождающееся ростом показателя ВВП. На графике видно падение объема инвестиций в 2009 году, которое прежде всего связано с возрастанием риска инвестирования в отечественную экономику на фоне как общемировой экономической рецессии, так в ситуации политического кризиса, наблюдавшейся в Республике Молдова. Начиная с 2010 года и по 2013 год, наблюдается рост обоих показателей, выраженных в текущих ценах. Однако при переводе в сопоставимые цены увеличение величины инвестиций не столь значительно. По данным официальной статистики, за 9 месяцев 2014 года валовой внутренний продукт составил 81722 млн. леев в текущих рыночных ценах, зарегистрировав рост, в реальном выражении, на 4,7% по сравнению с соответствующим периодом 2013 года. В январе-декабре 2014 года предприятиями и организациями всех видов экономической деятельности Республики Молдова было освоено инвестиций в долгосрочные материальные активы в сумме 20352,5 млн. лей (в текущих ценах), что соответствует росту на 9,21% по сравнению с предыдущим годом.

Сопоставляя графическое изображение кривых инвестиций в основной капитал и ВВП, можно заметить их одинаковую направленность, что, безусловно, свидетельствует о тесной связи между этими показателями. Мы рассчитали коэффициент корреляции для этих двух показателей. Коэффициент корреляции составил 0,9612, что говорит о практически детерминированной связи между объемом инвестиций в долгосрочные материальные активы и величиной валового внутреннего продукта страны.

Рассмотрим динамику источников осуществления инвестиций в нашей стране. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

Инвестиции в долгосрочные материальные активы по источникам финансирования, млн. леев [3]

	2010	2011	2012	2013
Всего инвестиций	13 804,8	16 449,5	17 153,9	18 635,7
Финансируемых из государственного бюджета	703,4	775,9	1 196,7	1 339,2
Финансируемых из бюджетов территориально-административных единиц	518,5	727,2	549,7	781,0
Финансируемых из собственных средств предприятий	7 331,9	9 664,3	10 051,3	10 602,9
Финансируемых из средств населения	305,4	483,4	419,9	441,1
Финансируемых из иностранных источников инвестиций	2 506,6	1 299,3	1 348,9	1 404,3
Финансируемых из других источников	2 439,0	3 499,4	3 587,4	4 067,2

Результаты свидетельствуют о росте величины инвестиций, финансируемых из собственных средств предприятий и из государственного бюджета при одновременном сокращении величины иностранных инвестиций в долгосрочные материальные активы. Те же данные используем для расчета структуры инвестиций. Расчеты приведены в таблице 3.

Таблица 3

Структура инвестиций в долгосрочные материальные активы по источникам финансирования

	2010	**2011**	**2012**	**2013**
Всего инвестиций	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Финансируемых из государственного бюджета	5,10%	4,72%	6,98%	7,19%
Финансируемых из бюджетов территориально-административных единиц	3,76%	4,42%	3,20%	4,19%
Финансируемых из собственных средств предприятий	53,11%	58,75%	58,59%	56,90%
Финансируемых из средств населения	2,21%	2,94%	2,45%	2,37%
Финансируемых из иностранных источников инвестиций	18,16%	7,90%	7,86%	7,54%
Финансируемых из других источников	17,67%	21,27%	20,91%	21,82%

Источник: составлено автором на основании официальных статистических данных [3].

За последние несколько лет можно заметить тенденцию сокращения доли иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций в долгосрочные материальные активы. Так, доля иностранных инвестиций в 2010 году составила 18,16%, а затем резко сократилась за год до 7,90%(более чем в 2 раза), а к 2013 году снизившись до 7,54%.

Характеризуя тенденции инвестиционной активности в Республике Молдова, нельзя не отметить такую положительную динамику, как увеличение инвестиционной активности экономических агентов и населения нашей страны. Так, в 2010 году, произошло увеличение на 20% по сравнению с предыдущим 2009 годом инвестиций из собственных средств экономических агентов и населения Республики Молдова. Затем, на протяжении последних 4 лет, их доля остается практически стабильной: в 2013 году 56,9% инвестиций в долгосрочные материальные активы финансировалось из собственных средств предприятий и 2,37% из средств населения. Особенно необходимо акцентировать внимание на использовании внутренних источников финансирования инвестиций в ситуации, свойственной нашей стране, когда в Молдову поступает большое количество средств из-за рубежа от граждан Молдовы, работающих в других странах. Эти средства в значительной части могут быть направлены на прирост инвестиций.

Логично предположить, что не любой прирост инвестиций способен изменить ситуацию в эконо-

мике нашей страны и обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. Можно предположить, что критическая масса инвестиций, согласно законам диалектического развития, способна трансформировать количественные показатели в качественные – в реализацию возможностей производства конкурентоспособных товаров и услуг, обеспечивающих фирме конкурентное преимущество и нормальный уровень прибыли. Таким образом, инвестиционная политика предприятия представляет собой минимальный предел, нижнюю границу осуществления конкуренции в условиях экономики знаний.

Конкуренция вносит неопределенность в результаты работы предприятия, поскольку результаты конкуренции нельзя в точности предсказать заранее. Следовательно, инвестициям в этих условиях становятся присущи экономические риски, обусловленные нестабильностью спроса на продукцию (действие рыночной неопределенности); используемой технологией (технологический риск работы с неосвоенной технологией); поведением конкурентов (неопределенность действия конкурентов). Политическая нестабильность, зависимость от экономической ситуации соседних государств в Республике Молдова также требуют особого учета их действия в инвестиционной политике современных предприятий. Для того чтобы сократить степень риска инвестиционной деятельности и сделать результаты работы предприятия более прогнозируемыми, чрезвычайно важно использовать основные инструменты маркетинга, поддерживать обратную связь с потребителями. В условиях конкурентной борьбы предприятиям важно уловить тенденции изменений в потребительском спросе, действиях конкурентов и на этой основе выстраивать собственную инвестиционную стратегию. То есть на первый план необходимо выдвигать задачу изучения рынка, идей со стороны потребителей. Важно установить контакт с покупателями в процессе развития, а если покупателями являются фирмы, то целесообразно осуществлять совместную работу по созданию новых товаров.

Кроме того, для стимулирования инвестиционной активности, как за счет внутренних источников, так и из-за рубежа, необходимо создание определенных макроэкономических условий. Только в таком контексте инвестиционная активность будет способствовать созданию и подержанию конкурентных преимуществ в условиях современных экономических реалий.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Барков, С. А. Социология организаций. – М.: Изд-во МГУ, 2004.

2. Валовой внутренний продукт в III квартале и в январе-сентябре 2014 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.statistica.md/ newsview.php?l=ru&idc=168&id=4582.

3. Инвестиции в долгосрочные материальные активы по источникам финансирования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://statbank.statistica.md/pxweb/Dialog/Saveshow.asp.

4. Основные показатели инвестиционной деятельности (2006-2013). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.statistica.md/pageview.php?l=ru&idc=327&id=2327.

5. Портер, М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран. – М.: Международные отношения, 1993. 801 с.

COSTURILE ŞI BENEFICIILE ÎNVĂŢĂMÎNTULUI SUPERIOR ÎN REPUBLICA MOLDOVA ŞI ROMÂNIA

***CONENCOV Olga**, drd., lect. superior,*
Academia de Studii Economice a Moldovei

The aim of the research consists in the reflection of costs and benefits in higher education, within the limits of the Republic of Moldova and Romania, because this selection result not just in the vicinity and good cooperation between the States, but also in Romania's membership in the european space, which can serve as an example of convergence for the native experience.

The value of the investment in education depends, on the one hand, on the expenditure incurred for

education and, on the other hand, on the anticipated future benefits arising from knowledge gained through education. Investing in education is advantageous if the net present value of the two components, costs and benefits, is positive, i.e. if future benefits are higher than the costs.

Cuvinte – cheie: investiții în capitalul uman, surse de finanțare a educației, costuri pentru învățământul superior, beneficii private, beneficii sociale, studenți înmatriculați, studenți bugetari, cheltuieli medii pentru un student, taxă de studii, bursă socială, absolvenți cu studii superioare, autonomie universitară, rata șomajului, câștig salarial mediu brut.

Sporirea continuă a populaţiei pe glob şi exploatarea la maximum a bogățiilor necesită schimbarea accentului de pe exploatarea extensivă a resurselor naturale, pe valorificarea capitalului uman. Drept argument servesc cercetările Băncii Mondiale şi ale programului de dezvoltare ONU care atestă, că circa 20% din totalul bogăţiei lumii revine resurselor naturale, 16% – bunurilor materiale, iar 64% – capitalului uman. Această reflexie permite țărilor în curs de dezvoltare, precum Republica Moldova și România, creșterea bunăstării prin investiția prioritară în capitalul uman, segmentat în dimensiunea biologică și educațională. Capitalul educaţional se prezintă, pe de o parte, prin abilităţile dobândite în urma participării la sistemele educaționale formale, cunoştinţe atestate prin diplome, și pe de altă parte, prin orice alte cunoştinţe şi abilităţi dobândite de-a lungul vieţii, prin eforturi proprii, sau prin contacte cu experţi în diverse domenii, finalizate cu câştiguri de cunoaştere.

În demersul prezentului articol se propune efectuarea unui studiu comparativ privind costurile și beneficiile capitalului educațional, cu accent asupra învățământului superior, dintre Republica Moldova și România, or, această selecție rezultă nu doar din vecinătatea și buna colaborare a statelor, dar și din apartenența ultimei la spațiul european, ce poate servi drept exemplu de convergență și adaptabilitate pentru experiența autohtonă.

Unul din principalele documente de orientare a statelor membre ale Uniunii Europene servește Strategia Europa 2020, care își propune să asigure o creștere economică:

– inteligentă, prin investiții mai eficiente în educație, cercetare și inovare;

– durabilă, prin orientarea decisivă către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon;

– favorabilă incluziunii, prin punerea accentului pe crearea de locuri de muncă și pe reducerea sărăciei.

Strategia se concentrează pe cinci obiective majore care vizează: ocuparea forței de muncă, inovarea, educația, reducerea sărăciei și energia/clima.

Obiectivul Strategiei menționate, în ce privește educația, presupune: reducerea sub 10% a ratei de părăsire timpurie a școlii și creșterea la peste 40% a ponderii absolvenților de studii superioare în rândul populației în vârstă de 30-34 de ani. Fiecare țară își stabilește propriile sale aspirații, în funcție de posibilitățile realiste de dezvoltare. Astfel, în tabelul 1 sunt specificate obiectivele propuse spre realizare pînă în anul 2020 de către țările analizate în ce privește ponderea absolvenților cu studii superioare.

Datele din tabel reflectă o prognoză foarte modestă în vederea realizării obiectivului Strategiei. Republica Moldova își propune atingerea unei ponderi de două ori mai mici decât cea recomandată la nivelul Uniunii Europene, iar România depășește cifra respectivă cu mai puțin de 7% și, de asemenea, rămâne a fi departe de obiectivele europene.

Tabelul 1

Ponderea absolvenților cu studii superioare în rândul populației cu vârsta de 30-34 ani, estimată pînă în anul 2020

Țara/indicatorul	Ponderea absolvenţilor cu studii superioare în rîndul populaţiei cu vîrsta de 30-34 ani
Obiectivul țintă conform Strategiei Europa 2020	40%
România	26,7%
Republica Moldova	20%

Sursa: adaptat de autor în baza Strategiei Europa 2020, Strategiei naţionale în domeniul politicii de tineret pentru perioada 2015-2020, din 14.01.201, lege5.ro și Strategiei naționale de dezvoltare Moldova 2020, lex.justice.md

Conceptul de investiții în capital uman reflectă, aşadar, privind unilateral, investiţia în educaţie şi dezvoltarea unor competenţe şi aptitudini necesare pentru desfăşurarea unei anumite activităţi economice. Valoarea acestei investiţii depinde, pe de o parte, de cheltuielile efectuate cu educaţia, iar pe de altă parte, de beneficiile viitoare anticipate generate de cunoştinţele dobândite prin educaţie. Investiţia în educaţie este avantajoasă dacă valoarea netă actualizată a celor două componente, costurile şi beneficiile, este pozitivă, respectiv dacă beneficiile viitoare actualizate sunt superioare costurilor actualizate.

Literatura de specialitate descrie modelul investiției individuale în educație pe baza analizei cost-beneficiu. Astfel:

Costurile sunt categorisite în: directe și indirecte (de oportunitate). Costurile directe vizează totalul sumelor investite în învățământul superior. Costurile de oportunitate presupun câștigurile posibile în cazul în care se renunță la studii, în favoarea încadrării în câmpul muncii.

Beneficiile se manifestă prin creșterea brută a veniturilor, de-a lungul vieții, ca urmare a obținerii diplomei universitare. Educaţia aduce un beneficiu în plus societății, beneficiu care nu se manifestă doar la nivelul individului. Din punct de vedere economic, randamentul social al educaţiei îl depăşeşte pe cel particular.

În cadrul modelului respectiv se apelează la raportul cost/beneficiu, și anume:

cost / beneficiu = minim sau, invers, beneficiu / cost = maxim

Finanțarea cheltuielilor pentru învățământ se face pe seama: alocațiilor bugetare; taxelor pentru studii achitate individual de participant; împrumuturilor, donațiilor sau altor forme de ajutor ce pot fi primite din partea întreprinderilor, fundațiilor, societăților de binefacere; ajutor extern etc.

Bugetul de stat rămâne a fi principala sursă de finanțare a învățământului în toate țările lumii. Printre indicatorii, care reflectă starea reală a finanţării educaţiei de către stat, pot fi specificaţi: ponderea cheltuielilor pentru educaţie din PIB și ponderea cheltuielilor pentru educaţie din totalul cheltuielilor publice.

În Republica Moldova, finanțarea educației reprezintă o prioritate, fapt confirmat prin datele din tabelul 2, care reflectă cheltuielile pentru învățămînt din bugetul public național.

Tabelul 2

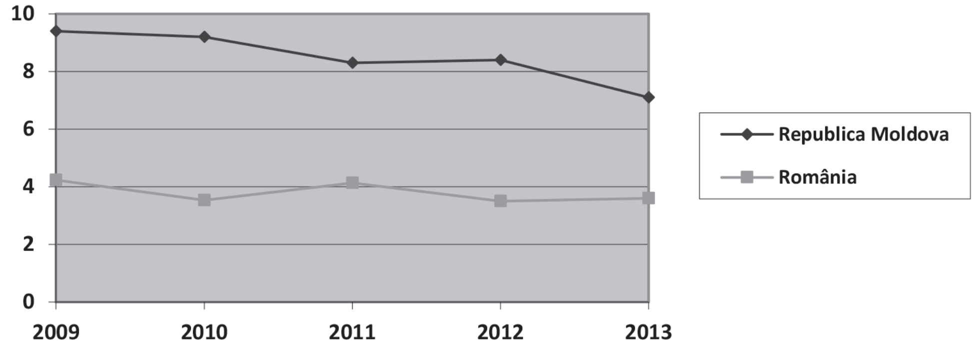
Cheltuielile pentru învățămînt din BPN în Republica Moldova

Indicatori/ani	2009	2010	2011	2012	2013
Cheltuieli pentru învățămînt, mil.lei	5665,9	6574,5	6869,0	7397,0	7066,4
În % față de total cheltuieli bugetare	20,7	22,4	21,4	20,9	18,3
În % față de PIB	9,4	9,2	8,3	8,4	7,1

Sursa: Educația în Republica Moldova, 2013-14, www.statistica.md

Datele din tabel ilustrează, că deși, suma cheltuielilor în termeni absoluţi creşte (cu excepția anului 2013), ca pondere în PIB şi cheltuieli totale, se observă o tendință continuă de diminuare.

În figura 1 este reflectată cota parte a alocațiilor pentru educație în PIB: România și Republica Moldova.



Sursa: elaborat de autor în baza publicațiilor statistice: Educația în România, 2014, www.insse.ro și Educația în Republica Moldova, 2013-14, www.statistica.md

Figura ilustrează, că Republica Moldova, înregistrează rezultate îmbucurătoare comparativ cu România, depășind de 2 ori (și mai mult) acest indicator pe parcursul ultimilor cinci ani consecutiv. Astfel, în anul 2013, în România cheltuielile pentru educație reprezentau 3,6% din PIB, în Republica Moldova – 7,1%, respectiv.

Şi totuşi, o analiză mai aprofundată ar permite relevarea situației reale privind costurile învăţământului superior, utilizând în acest scop indicatori precum: costurile per student, numărul studenţilor bursieri etc. În tabelul 3 sunt reflectate datele comparative privind cheltuielile per student în România și Republica Moldova.

Tabelul 3

Evoluția cheltuielilor medii per student, 2009-2013

	2009	2010	2011	2012	2013
Alocația medie per student în România, euro	1399	1384	1201	1146	1222
Alocația medie per student în Republica Moldova, MDL	8961	10799	12112	9974,7	16472,6
Cursul de schimb la data de 1 septembrie a fiecărui an, MDL/euro	16.09	15.46	16.35	15.66	16.98
Alocația medie per student în Republica Moldova, euro	557	699	741	637	970

Sursa: elaborat de autor în baza surselor: Sințov R., Cojocaru N., Evaluarea legăturilor dintre educație, formare și migrația forței de muncă în Republica Moldova, centrul CIVIS; Starea finanțării învățământului superior și măsurile de optimizare ce se impun, www.cnfis.ro; www.bnm.md

Datele din tabel ilustrează că alocațiile anuale pentru pregătirea unui student în România depășesc cu 30-50% cheltuielile per student în Republica Moldova. Motivele acestei discrepanțe nu țin de calitatea studiilor oferite, ci de nivelul de trai corespunzător. Spre exemplu, în anul 2014, câștigul salarial mediu brut în Republica Moldova a constituit aproximativ 4865,4 MDL, iar în România – 2298 RON sau, transformând în moneda națională, 10862 MDL, de 2 ori mai mare în favoarea statului vecin.

Finanțarea învățământului superior, în România, se derivă în:

– finanțare de bază, care se alocă prin intermediul unui contract instituțional, încheiat între Ministerul Educației și fiecare universitate de stat în parte, și este multianuală pe toată durata unui ciclu de studii;

– finanțare complementară, alcătuită din trei categorii de cheltuieli, în funcție de destinația acestora:

1. subvenții pentru cazare și masă;

2. fonduri alocate pe bază de priorități și norme specifice pentru dotări și alte cheltuieli de investiții și reparații capitale;

3. fonduri alocate pe baze competiționale, pentru cercetarea științifică universitară.

– finanțare suplimentară, care presupune alocarea către universități a unei sume totale de minimum 30% din suma alocată la nivel național universităților de stat ca finanțare de bază, pe baza unor criterii și a standardelor de calitate stabilite de Consiliul Național pentru Finanțarea Învățământului Superior și aprobate de Minister.

Atât în Republica Moldova, cât şi în România, studiile în instituțiile de învățămînt superior pot fi efectuate în bază de contract și din surse bugetare. Astfel, în tabelul 4 sunt reflectate datele privind numărul studenților înmatriculați în anul I, licență, și dispersarea acestora în bugetari și cei ce achită taxe pentru studii.

Tabelul 4

Studenți înmatriculați în anul I, licență, anul 2013

	România		**Republica Moldova**	
Numărul studenților în învățămînt superior, 2013 dintre care:	103816	100%	19125	100%
bugetari	60865	58,6%	6529	34,1%
în bază de contract	42951	41,4%	12666	65,9%

Sursa: elaborat de autor în baza surselor: Educația în Republica Moldova, 2013-14, www.statistica.md și Starea finanțării învățământului superior și măsurile de optimizare ce se impun, www.cnfis.ro

Datele din tabel reflectă o diferențiere considerabilă în finanțarea învățământului, astfel, în România ponderea majoritară o dețin studenții bugetari, în Republica Moldova – studenții înmatriculați în bază de contract. Învățământul în bază de contract, deși împovărător pentru studenți, permite dezvoltarea bazei tehnice şi materiale a universităţilor din Republica Moldova.

În învățământul autohton, superior şi mediu de specialitate, se atribuie următoarele tipuri de burse finanţate din bugetul de stat: burse de merit; burse de studii; burse sociale. Burse de merit sunt finanţate din bugetul de stat și includ: Bursa Republicii, Bursa Guvernului, Bursa Preşedintelui și Bursa „Gaudeamus".

Analizând datele, din punctul de vedere al valorii maximale la care poate ajunge o bursă socială sau un grant, pe baza nevoilor sociale, pot fi menționate: Finlanda - 799 euro/lună, Austria – 746 euro/lună, Danemarca - 722 euro/lună, Germania – 670 euro/lună, Irlanda - 591 euro/lună, Franța – 550 euro/lună etc. Printre țările cu valori modeste ale burselor sociale sunt: România, cu 79 euro/lună, Polonia cu 66,5 euro/lună, Bulgaria cu 61,33 euro/lună, Cehia – 53,66 euro/lună și Ungaria - 41 euro/lună.

În funcție de categoria stabilită, mărimea bursei sociale în universitățile din Republica Moldova se încadrează între 560-720 lei (în jur de 35 euro), mult mai mică decât în toate statele UE și de 2 ori mai scăzută decît în România.

Instituţiile de învăţământ superior, atât în Republica Moldova, cât și în România, dispun de statut de autonomie universitară. În plan financiar, autonomia universitară se realizează prin: administrarea resurselor financiare prin conturi bancare, inclusiv a transferurilor de la bugetul de stat; utilizarea resurselor disponibile pentru desfăşurarea activităţii statutare, conform propriilor decizii; acumularea veniturilor proprii din taxe, servicii acordate, lucrări executate şi din alte activităţi specifice, conform nomenclatorului serviciilor prestate aprobat de Guvern etc.

Cuantumul taxei de studii se calculează prin aplicarea următoarei formule:

$Ts = (Cp + Cc + Cd)/Ns * K$

în care: Ts – taxa de studii per student;

Cp – cheltuieli de personal; Cc – cheltuieli de consum; Cd – cheltuieli de dezvoltare;

Ns – numărul mediu de beneficiari; K – coeficient de corelare.

Cuantumurile taxelor de studii în vigoare în România variază în jur de 700 euro, pe exemplul Universității din Bucureşti; Universității româno-americane etc.

În Republica Moldova, taxele de studii diferă mult în funcție de specialitatea solicitată, astfel, sunt necesari aproximativ 20.000 de lei/an pentru a deveni student la Universitatea de Stat de Medicină și Farmacie, în jur de 6.000 lei/an – la Academia de Studii Economice, de la 3.650 lei/an - la Universitatea Pedagogică de Stat.

Specializările solicitate de către viitorii specialiști sunt reflectate, selectiv în tabelul 5, cu indicarea ponderii studenților pentru fiecare domeniu.

Tabelul 5

Studenți pe grupe de specializări, 2012 (selectiv) %

Specializări	România	Republica Moldova
Științe economice	15,28	24,46
Științe juridice	8,08	14
Agricultură	1,89	2,04
Arhitectură, construcții	3,77	4,5

Sursa: elaborat de autor în baza publicațiilor statistice: Educația în România, 2014, www.insse.ro și Educația în Republica Moldova, 2013-14, www.statistica.md

Astfel, se poate observa că studenții din Republica Moldova sunt mai interesați în a deveni licențiați în științe economice comparativ cu studenții români. Un procent nesemnificativ pentru ambele statele se atestă în agricultură, deși, atât Republica Moldova, cât și România sunt țări agrare cu insuficiență de specialiști calificați în domeniu.

Luând în vizor că investiţia individuală în capitalul uman se desfăşoară pe o perioadă îndelungată, nu numai la instituţia de învăţământ, ci şi la locul de muncă, responsabilitatea investiţională revine nu doar angajatului, ci şi angajatorului, deoarece procesul de producţie este supus permanent adaptărilor la noile tehnici şi tehnologii apărute pe piaţă.

Conform Codului Muncii Republicii Moldova, cel puţin 2% din fondul de salarizare al unităţii, trebuie să fie orientată de către angajator spre formarea profesională şi tehnică a salariaţilor care urmează instruirea în producţie, se perfecţionează sau studiază în instituţii de învăţămînt. Conform codului Muncii României, angajatorii au obligaţia de a asigura participarea la programe de formare profesională pentru toţi salariaţii, iar cheltuielile cu participarea la programele de formare profesională, se suportă de către angajatori.

Beneficiile învăţământului superior pot fi private şi sociale. Cele private se concretizează în: creşterea veniturilor, diminuarea riscului de şomaj, deci creşterea gradului de inserţie pe piaţa muncii. Beneficiile sociale se manifestă în întărirea coeziunii sociale, creşterea productivităţii şi asigurarea creşterii economice, reducerea costurilor sociale prin prevenirea excluderii sociale etc.

Un studiu al OCDE arată că, participarea la un an adiţional de educaţie medie determină:

– creşterea economică cu până la 5% şi mai departe, cu 2,5% pe termen lung;

– mărirea nivelului salariului individual cu aproximativ 6,5%;

– rata şomajului scade odată cu nivelurile de învăţământ superior, reducând astfel costurile sociale implicate etc.

De menționat că rata șomajului în Republica Moldova, în rândul persoanelor cu un nivel de instruire superior, în anul 2013, a constituit 14,8%, iar, în România – mai puțin de 7%, comparativ de 2 ori mai scăzută.

În final, se poate concluziona că, deși Republica Moldova tinde spre realizarea obiectivelor europene, mai sunt încă multe de întreprins pentru a corespunde cerințelor atât a pieței educaționale, cât și a pieței muncii. Chiar dacă România alocă pentru educație doar 3,6% din PIB, de 2 ori mai puțin decît Republica Moldova, finanțarea învățământului superior românesc depășește realitățile autohtone. Chiar și în privința beneficiilor, învățământul superior românesc oferă posibilități mai avantajoase, manifestate printr-un nivel mai scăzut a ratei șomajului, salarii mai atractive etc. Astfel, Republica Moldova trebuie să promoveze politici și să utilizeze instrumente eficiente, orientate spre atingerea performanțelor educaționale dorite.

BIBLIOGRAFIE

1. Strategia Europa 2020, eur-lex.europa.eu.

2. Strategia națională de dezvoltare Moldova 2020, lex.justice.md.

3. Hotărârea Guvernului nr. 1009 din 01.09.2006 cu privire la cuantumurile burselor, altor forme de ajutoare sociale pentru studenţii din instituţiile de învăţămînt superior, elevii din instituţiile de învăţămînt mediu de specialitate, secundar profesional şi persoanele care studiază în învăţămîntul postuniversitar.

4. Codul Muncii Republicii Moldova, publicat în Monitorul Oficial Nr. 159-162, din 29.07.2003.
5. Codul Muncii României, www.codulmuncii.ro.
6. Publicația statistică: Educația în România, 2014, www.insse.ro.
7. Publicația statistică: Educația în Republica Moldova, 2013/14, www.statistica.md.
8. Raport public anual – 2013: Starea finanțării învățământului superior și măsurile de optimizare ce se impun, www.cnfis.ro.
9. Metodologia de calculare a taxei de studii pentru elevii colegiilor din subordinea instituțiilor de învățămînt superior, studenții din învățământul superior (ciclul I, ciclul II, studii integrate, învățământul medical și farmaceutic), rezidenții, secundariații clinici, doctoranzii și auditorii cursurilor de formare profesională continuă, cetăţenii străini şi apatrizi, www.particip.gov.md.
10. Hîncu, R. Economia informațională: aspecte manageriale și investiționale, Chișinău 2002.
11. Conencov, O. Experienţe europene şi naţionale privind investiţiile în educaţie. Simpozionul Tinerilor Cercetători, ASEM, aprilie 2013.
12. Conencov, O. Investițiile în educație ca necesitate de îmbunătățire a calității vieții, Creşterea economică calitativă: aspecte teoretice şi practice, conf. intern., 27 februarie 2014.
13. Conencov, O. Towards a knowledge society through investments into higher education, Simpozionul Tinerilor Cercetători, ASEM, aprilie 2014.
14. Sințov, R.; Cojocaru, N. Evaluarea legăturilor dintre educație, formare și migrația forței de muncă în Republica Moldova, centrul CIVIS.

ASPECTE ECONOMICE PRIVIND DEZVOLTAREA DURABILĂ ÎN LUNCA DUNĂRII, PE SECTORUL CETATE-DĂBULENI

***COSMA Dorin**, prof. univ., dr. ing.,*
Universitatea de Vest Timişoara, România
***TRICULESCU Mihaela**, drd.,*
Universitatea de Vest Timişoara, România

The principle of sustainable development promoted by the European Union Member States, complying with the laws of nature closely related to the economic development of communities and society as a complex community. Although the sustainable development is primarily aimed at the conservation and protection of natural resources, the financial aspects cannot be ignored, and it can often be the key to development in a particular area. This paper is the result of the economic effects of ecological restoration research of the Danube Floodplain, the Cetate-Dăbuleni sector in the context of sustainable development of this ecoregion.
Keywords: sustainable development, Danube Valley, economic aspects

Denumită adesea ,,marea diagonală a Europei», Fluviul Dunărea drenează depresiunile Panonică şi Pontică înconjurat de masive hercinice, alpine, carpatice, dinarice şi balcanice şi traversează în drumul său 11 ţări. Sectorul inferior al Dunării se desfaşoară între Porţile de Fier şi vărsare, pe o lungime de 1.072 km, ceea ce reprezintă 38% din lungimea totală a Dunării. Fenomenul inundatiilor, de cele mai multe ori cu o influenţă puternică asupra vieţii şi bunurilor oamenilor, este susceptibil de a creşte ca intensitate şi frecvenţă în viitor, ca urmare a schimbărilor climatice şi a gestionării necorespunzătoare a râurilor, în cazul de faţă a Fluviului Dunărea. În general, activitatea de apărare împotriva inundaţiilor şi intervenţiile în diminuarea efectului acestora presupune cheltuieli foarte mari, iar aspectul economic este unul foarte important. Cele mai mari inundaţii în Lunca Dunării, pentru zona cercetată, în ultimii 100 de ani, au fost înregistrate în anul 2006. Lucrarea îşi propune să analizeze opţiuni de reabilitare durabilă a Luncii inundabile a Fluviului Dunărea, astfel

încât aspectul economic să fie luat în consideraţie.

Materialul ce stă la baza acestei cercetări este reprezentat de date statistice legate de fenomenul inundaţiilor în Europa şi în România, date financiare şi tehnice referitoare la modul de refacere a structurii de apărare din zona cercetată şi a zonelor naturale, sursele financiare interne şi externe care pot fi accesate pentru reducerea riscului la inundaţii şi pentru atenuarea efectelor acesteia. Metoda de cercetare îmbina cercetarea fundamentală, cu cercetarea aplicativă şi cea pentru dezvoltare, toate acestea contribuind la atingerea scopului propus.

Fluviul Dunărea, al doilea ca mărime în Europa după Volga, formează o mare parte a frontierei româneşti cu Serbia şi Bulgaria. [ISSWaP, Raport 2010]

La intrarea in Câmpia Română, Valea Dunării se caracterizează printr-o lărgire treptată şi prin apariţia unei lunci ce se dezvoltă de-a lungul malului stâng. Malul drept este mai înalt şi se prezintă sub forma unui aliniament colinar ce se înalţă local cu 200 m. Începând de la localitatea Cetate în aval, malul stâng este insoţit de o luncă largă, presarată cu numeroase lacuri, balţi şi braţe părăsite, care au rol de regularizator al debitului Dunării în timpul viiturilor.

Dunărea în limitele judeţului Dolj, îşi desfăşoară cursul pe aproximativ 150 km, de la vărsarea Drincei până la ostrovul Papadia din dreptul Dăbulenilor. Marile ocoluri pe care le face cu întoarceri de 180o - între Cetate şi Calafat, între Calafat şi Rast -, ca şi tendinţele repetate de lărgire şi despletire a albiei prin apariţia a numeroase ostroave (în comparaţie cu sectorul din sus de Cetate) arată că fluviul străbate o regiune ale cărei particularităţi geologice şi de evoluţie i-au impus chiar pentru timpurile cele mai recente o anumită instabilitate.

Principalele diguri din zona Cetate-Dăbuleni

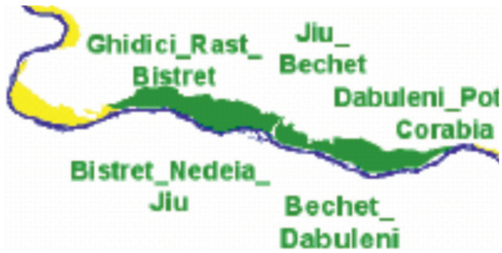


Figura 1. Diguri şi poldere pe sectorul românesc al Fluviului Dunărea

Malul stâng al Fluviului Dunărea prezintă, începând cu zona delimitată de barajul Porţile de Fier II, zone îndiguite, cu rol de apărare împotriva inundaţiilor (figura 1, tabel 1).

Tabelu1 1

Lungimea principalelor diguri ale Fluviului Dunărea (mal stâng, judeţul Dolj)

Sector	Lungimi de dig (km)
Cetate-Basarabi	12,00
Ghidici-Rast-Bistret	22,70
Bistret-Nedeia-Jiu	39,13
Jiu-Jieţ	11,50
Bechet-Dăbuleni	18,65

La Cetate debitul mediu multianual al Dunării este apreciat la 5450 mc/s, iar la Bechet la peste 5570 mc/s. Plusul de peste 120 mc/s înregistrat pe teritoriul judeţului Dolj se datoreşte în primul rând Jiului (cu un debit în jur de 90 mc/s), cel mai important afluent de la intrarea pe teritoriul României.

A fost analizată evoluția zonelor umede în cursul unei lungi perioade de timp, de-a lungul sectorului româno-bulgar ca bază pentru analiza spațială pentru identificarea celor mai bune zone pentru a crea zone

umede (pentru stocarea apei, circuitul agricol, zonele umede renaturate în scopul pescuitului şi sprijin pentru activități turismul ecologic).

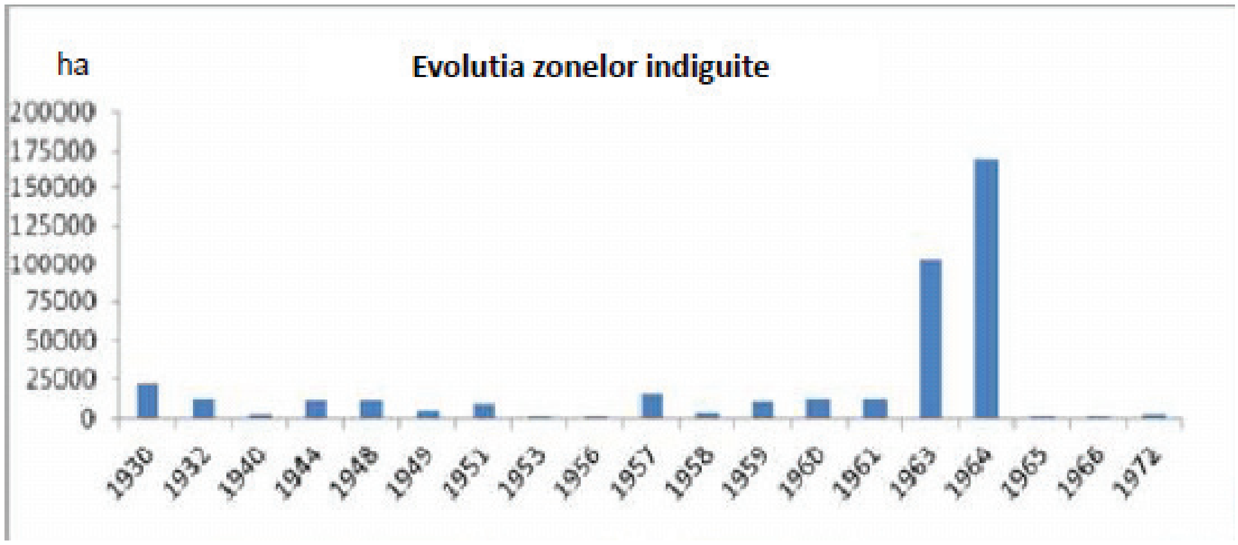


Figura 2. Evoluţia zonelor îndiguite pe sectorul românesc al Dunării între anii 1960-1970

Zona cercetată este îndiguită în procent de 60 % , iar zona de luncă din acest areal prezintă următoarele sectoare (Figura 3): Calafat-Ghidici, Ghidici-Rast-Bistreţ, Bistreţ-Nedeia-Jiu, Jiu-Bechet, Bechet-Dăbuleni şi Dăbuleni-Potelu-Corabia [Water Danube project, 2015]. Aceste sectoare erau cadastrate în categoria zonelor umede anterior îndiguirii, iar pe viitor aceste zone pot fi renaturate cu success prin proiecte finanţate prin fonduri UE. Pe lângă avantajele oferite de zonele renaturate, un mare câştig pentru managementul apelor este şi potenţialul crescut al acestor arii pentru apărarea împotriva inundaţiilor.

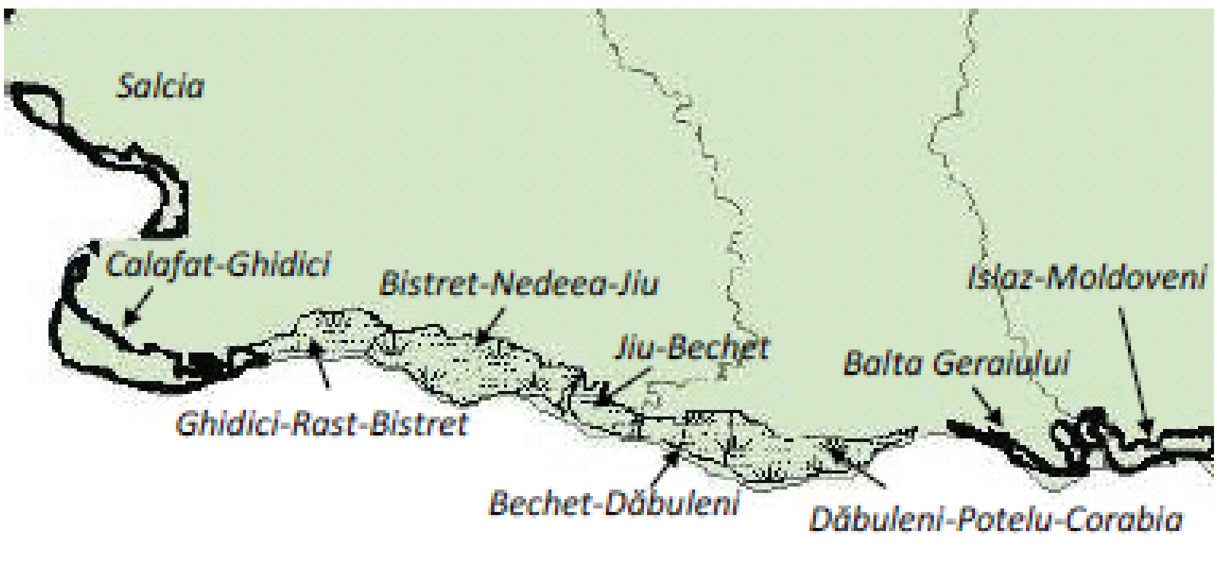


Figura 3. Poldere situate în Lunca Dunării care au potenţial pentru renaturare

Tabelul 2

Caracterizarea principalelor zone cu potenţial inundabil în sectorul Cetate-Dăbuleni [Water Danube project, 2015]

Numele si suprafata (ha) arealului analizat	Utilizarea terenului 1910-1920	Utilizarea terenului 1970-1980	Utilizarea terenului 2006-2013	Rezultatele analizei spatiale a utilizarii terenului	Utilizarea terenului din punct de vedere al conditiilor litologice favorabile
Ghidici – Rast-Bistreț (9085 ha)	Mlastini, acumulare apa, Balta Rastu	Agricultura, culturi orez, pasune	ROSCI0039 Coridorul Jiului), mlastini (2500ha), agricultura	***Zona umeda***	Realimentarea acviferului si renaturarea zonelor umede
Bistreț – Nedeia- Jiu (21894 ha)	Mlastini, acumulare apa, lacul Bistrețu, balta Nasta, Balta Nedeia, balta Cârna	Agricultura, mlastini, pasune, zone nisipoase	Zona umeda Ramsar -ROSPA0010 (Bistreț - 1915ha) din anul 2012 , ROSCI0045 Coridorul Jiului), mlastini (4250ha), agricultura	***Zona umeda***	Realimentarea acviferului in partea vestica si renaturarea zonelor umede in partea estica
Jiu – Bechet (5148 ha)	Mlastini	Agricultura, mlastini, culturi de orez, vii	90% din suprafata acoperita de ROSCI0045, ROSPA0023, agricultura, pasune	***Zona umeda***	Renaturarea zonelor umede in partea vestica si realimentarea acviferului si renaturarea zonelor umede in partea estica
Bechet – Dăbuleni (6940 ha)	Mlastini, acumulare apa	Agricultura, cultura de orez, vii	Agricultura, pasune, vii, ROSPA0023	***Zona umeda in partea NV***	Realimentarea acviferului, cu exceptia partii NV

Zona cercetată (Lunca Dunării, pe sectorul Cetate-Dăbuleni) se suprapune cu corpul de apă subterană freatică ROJI06 – Lunca şi terasele Dunării (Calafat). Din analiza hărtii utilizării terenului se observă că într-o proporţie ridicată (76%) suprafaţa corpului de apă subterană ROJI06 este acoperita de terenuri agricole (conform Corine Land Cover 2000). Este cunoscut faptul că acest corp de apă este vulnerabil la poluarea cu nitraţi din surse agricole şi zonă sensibilă la poluarea cu nutrienţi.

Aspecte economice privind dezvoltarea durabilă a Luncii Dunării

Studiile pentru dezvoltarea durabilă a Luncii Fluviului Dunărea au condus spre următoarele 3 scenarii posibile pentru zona cercetată, după cum urmează:

1) menţinerea situaţiei actuale prin întărirea liniei de apăarare împotriva inundaţiilor (refacerea digurilor) în Valea Dunării- cu un cost total de 24 milioane de euro;
2) crearea unor canale laterale pentru preluarea undelor de viitură în Valea Dunării-cu un cost total de 133 milioane Euro;
3) renaturarea Luncii Inundabile a Fluviului Dunărea cu refacerea zonelor umede adiacente-cu un cost total de 69 milioane Euro.

Pentru o dezvoltare unitară, prietenoasă cu mediul într-un mod sustenabil, cea mai bună variantă pentru zona cercetată are legătură cu scenariul 3, care împacă în egală măsură atât refacerea ecologică a mediului, foarte avantajoasă în contextul schimbărilor climatice, cât şi protecţia împotriva inundaţiilor, ca măsură nestructurală, durabilă.

Există fonduri europene pentru astfel de proiecte, precum şi finanţări publice, care pot suporta financiar paşii necesari implementării acestora. Echipa de proiect pentru studiul pilot a identificat principalele finanţări care pot fi utilizate pentru dezvoltarea proiectelor (pilot), care pot servi ca şi paşi importanţi într-o abordare integrată orientată spre dezvoltarea luncii inundabile româneşti. Un punct de vedere, nu foarte cuprinzător, este prezentat în graficul de mai jos, unde liniile limită reprezintă diferite fonduri, indicând la fiecare nivel al schiţei, fondurile care pot fi accesate de diferiţi beneficiari. Câteva sugestii pentru proiecte concrete, potenţiali beneficiari ai fondurilor şi principalele finanţări sunt prezentate în figura de mai jos (Figura 4):

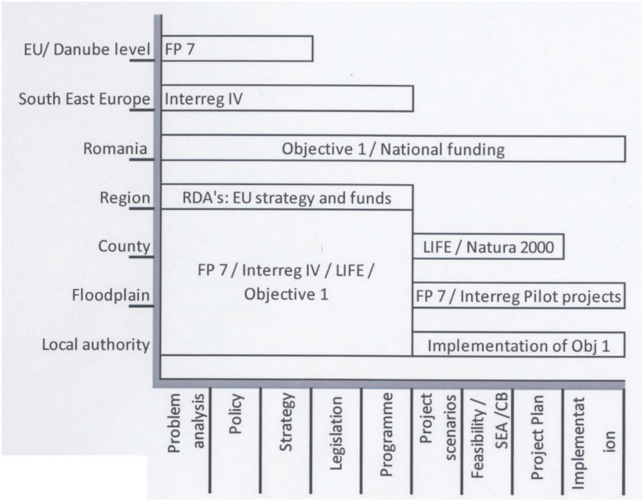


Figura 4. Modalităţi de finanţare a proiectelor de mediu în Lunca Dunării

BIBLIOGRAFIE

1) COSMA, Dorin; TRICULESCU, Mihaela. „Financing of the flood defense in Dabuleni-Cetate area», SEA-Practical Application of Science Volume II, Issue 3 (5)/2014, p. 643-648, poziţia 90, Braşov , 2014.

2) HKV Consultants, „Redezvoltarea luncii inundabile pentru Fluviul Dunărea, în România“- Raport cu privire la scenariile pentru dezvoltarea luncii inundabile între Ghidici şi Zăval, proiect Romania-Olanda, Eurodite, 2012.

3) www.abajiu.ro.

4) Water Danube project, Intermediary report, February 2015.

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

КУШНАРЕНКО Ольга*, аспирант,*
Мариупольский Государственный Университет МОН Украины

In the article directions international labour migration are certain as to component part of international labour market taking into account activation migratory processes in the conditions of globalization. The change of territorial structure international economic migration is analysed. The necessity of the social adjusting of international migration is marked with the use of normative-legal mechanisms and priority measures, influencing on reasons of migration. Principles of forming and direction of international market of labour development are certain in the conditions of globalization.

Ключевые слова: международный рынок труда, глобализация, международная миграция, управление миграционными процессами.

Ведущей особенностью современного этапа экономического развития выступает процесс глобализации как общецивилизационное явление, оказывающее трансформационное воздействие на все элементы мирохозяйственной системы. Центральным компонентом мирохозяйственной системы, от характеристик которого, в свою очередь, зависит состояние прочих составляющих экономики, выступает международный рынок труда, значение которого непрерывно возрастает вследствие объективно присущего свойства оказывать кумулятивное влияние на все сферы использования рабочей силы в глобальной экономике.

Целью статьи является изучение активизации процессов международной трудовой миграции как основного признака становления международного рынка труда в условиях глобализации.

Ситуация на национальных рынках рабочей силы, формирующих международный рынок труда, определяется многими факторами, связанными с особенностями социально-экономического развития стран, изменениями технологической базы производства, тенденциями развития демографической ситуации. Основным признаком становления международного рынка труда в условиях глобализации является активизация процессов международной трудовой миграции. Главными направлениями международной трудовой миграции являются следующие (рис.1):

– из развивающихся в экономически развитые страны;

– в пределах экономически развитых стран;

– в пределах развивающихся стран;

– из стран с переходной экономикой в экономически развитые страны.

На фоне общей активизации миграционных процессов в условиях глобализации (рис.2) основными районами притяжения мигрантов выступают Западная Европа, Северная Америка, страны Персидского залива, Австралия, ЮАР, новые индустриальные страны Азии, ряд латиноамериканских стран, а также Израиль. Основными донорами рабочей силы выступают страны Южной (Индия, Пакистан, Бангладеш), Юго-Восточной (Индонезия, Филиппины, Таиланд) и Юго-Западной (Иран) Азии, Северной и Тропической Африки, Южной Европы, а также Мексика и некоторые другие страны Латинской Америки.

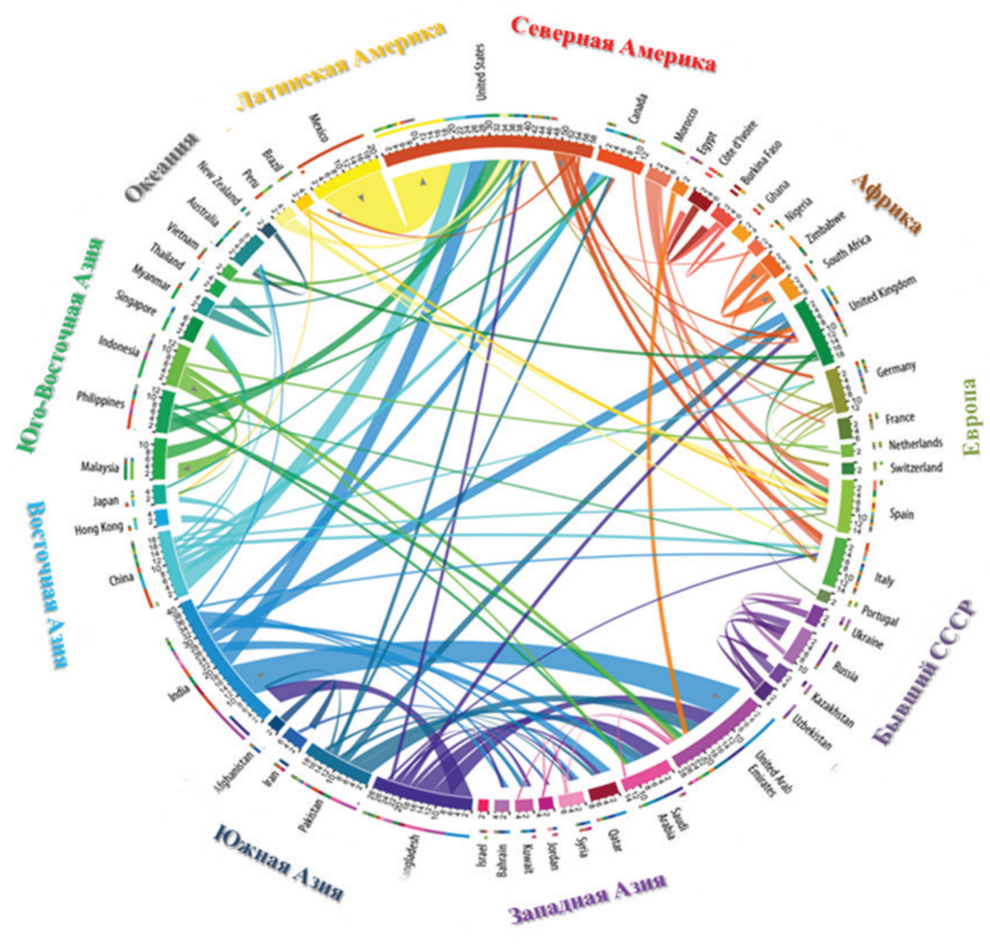


Рисунок 1. Миграционные потоки в мире, 2012 г. [5]

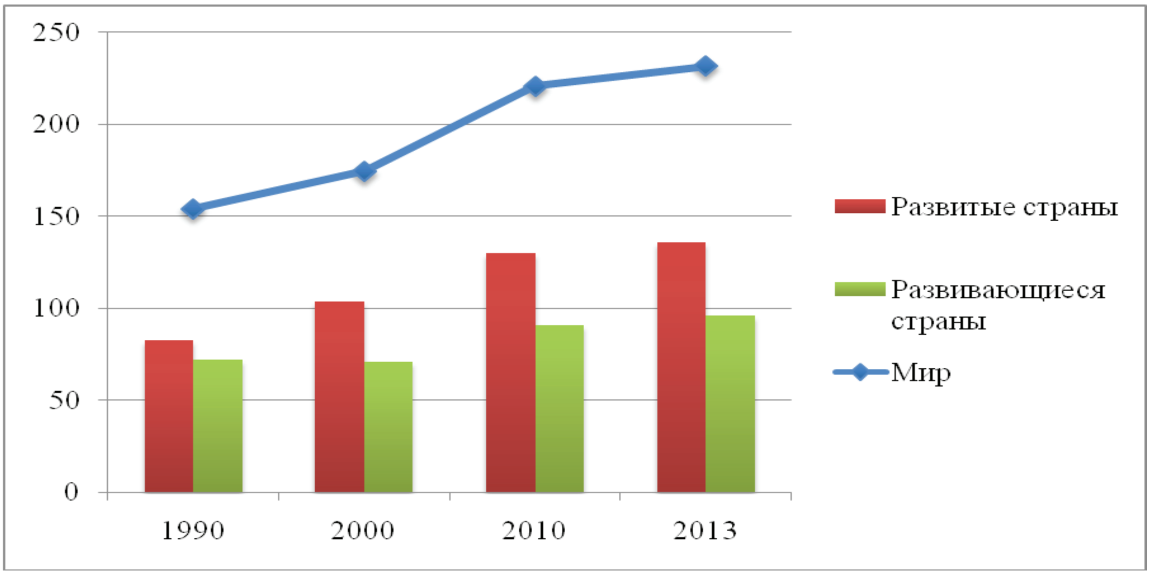


Рисунок 2. Численность международных экономических мигрантов в странах мира в 1990 – 2013 гг., млн. чел. [7]

Кроме того, глобализация, способствуя активизации межстрановых перемещений рабочей силы, содействовала изменению территориальной структуры международной экономической миграции (рис.3). При сохранении ведущих позиций европейского континента, Азиатско-Тихоокеанский регион по численности мигрантов в 2013 г. по сравнению с 1990 г. уступил место Северной Америке. Одновременно США, как ведущая страна североамериканского региона, доминировала среди прочих стран по численности международных экономических мигрантов на фоне произошедших региональных сдвигов на мировом рынке труда (табл.1).

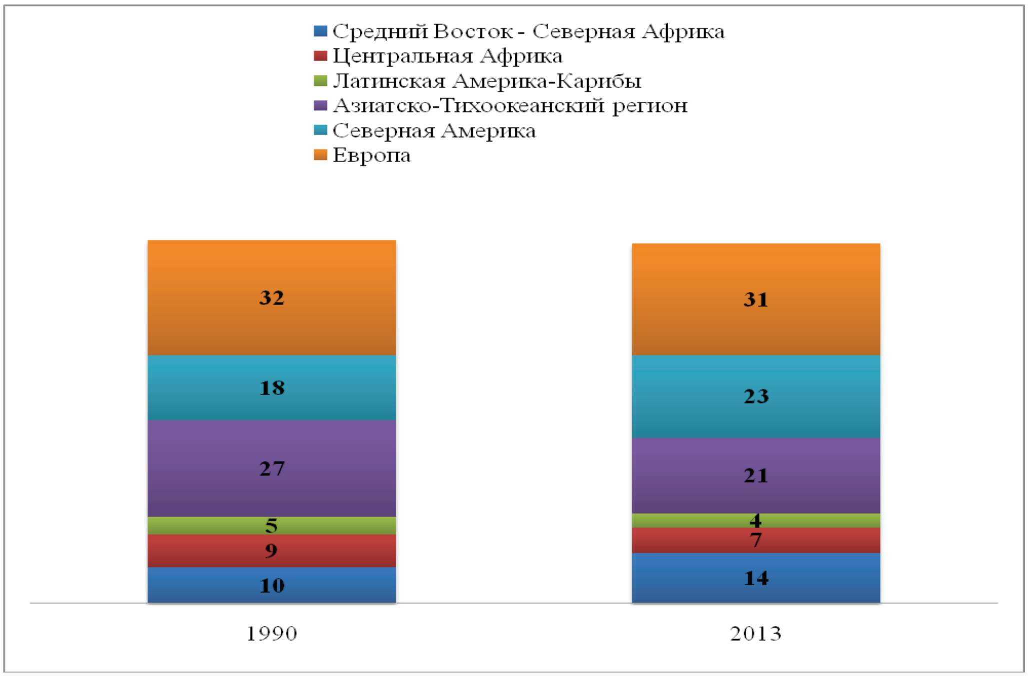


Рисунок 3. Доли международных экономических мигрантов в регионах мира в 1990 г. и 2013 г., % [7]

Таблица 1

Топ-10 стран с наибольшей долей международных экономических мигрантов в 1990 и 2013 годы, млн. чел. [6]

Страны	1990	Страны	2013
США	23,3	США	45,8
Россия	11,5	Россия	11
Индия	6,9	Германия	9,8
Украина	6,9	Саудовская Аравия	9,1
Пакистан	6,6	ОАЭ	7,8
Германия	5,9	Великобритания	7,8
Франция	5,9	Франция	7,4
Саудовская Аравия	5	Канада	7,3
Канада	4,5	Австралия	6,5
Иран	4,3	Испания	6, 5

Оценивая последствия международной миграции на мировом рынке труда, можно утверждать, что последствия эмиграции обычно обратно противоположны последствиям иммиграции. Страна теряет производственные ресурсы и лишается того продукта, который мог бы быть произведен эмигрантами. Та часть населения, которая на рынке труда конкурировала с эмигрантами, выиграет от их отъезда, но совокупный доход оставшихся сократится. Из-за эмиграции может также уменьшиться совокупный объем капитала в стране, особенно в результате убыли человеческого капитала («утечки мозгов») в менее развитых странах, которые вынуждены, вследствие вышеизложенного, расходовать дополнительные ресурсы на профессиональную подготовку и обучение. [4, с.396]

Миграция как феномен на международном рынке труда требует определенного социального регулирования с целью недопущения ее превращения в саморегулируемую (неконтролируемую государством) систему. Речь идет о выработке необходимых нормативно-правовых механизмов, при помощи которых регулируется количественный и качественный состав миграционных потоков, их направленность, объемы и параметры.

В глобальной экономике международным правом регулируются наиболее общие, универсальные принципы и нормы миграции населения. Предусматривается признание права каждого человека на гражданство в рамках своего государства, на выезд из любой страны, включая страну своего гражданства, на возвращение в свою страну, на поиск убежища от преследования в других государствах (Общая декларация прав человека, Международный пакт о гражданских и политических правах). Определяются конкретные обязательства государств в отношении беженцев (Конвенция 1951 г. и Протокол 1961 г.), лиц без гражданства (Конвенция 1954 г., Конвенция 1961 г.) и территориального убежища (Декларация 1967 г.). Специальный блок международных документов регулирует трудовую миграцию, в частности Международная конвенция ООН о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей (1990 г.), Конвенция МОТ об инспекциях эмигрантов (1926 г.), о трудящихся – мигрантах и т.д.

Межгосударственные соглашения принимаются в развитие международных, уточняя их в отношении конкретных политических, экономических и прочих условий. В рамках Совета Европы, например, приняты Конвенции о защите прав человека и основных свобод (1950 г.), о социальном обеспечении (1972 г.), о правовом статусе трудящихся – мигрантов (1983 г.), о регулировании перемещения граждан между странами-членами (1957 г.) и др. [3, с.121-122]

В рамках миграционного законодательства отдельных стран реализуются направления, вытекающие из принятых международных обязательств, а также специфики социально-экономической и политической ситуации в государстве. Соответствующие акты регулируют условия въезда и выезда из страны как собственных граждан, так и иностранцев, условия предоставления гражданства, территориального убежища и статуса беженца, права и обязанности иностранцев на территории страны, условия трудовой миграции. Так, в Украине вопросы миграционного регулирования регламентированы

законами «О гражданстве», «О беженцах», «О правовом статусе иностранцев», а также значительным количеством подзаконных актов.

Управление миграционными процессами исходит из того, что главными направлением являются меры, влияющие на причины миграции, которые позволяют людям удовлетворить свои потребности и реализовать свои намерения в собственных странах (табл. 2). В 1992 г. Управление верховного комиссара по делам беженцев (УВКБ) совместно с МОТ рассмотрело проблему международной помощи как средства сокращения необходимости эмиграции. Миграция, считает УВКБ, МОТ и МОМ, должна быть свободным и осознанным выбором, который реализуется законно и организованно. Она не должна быть актом отчаяния. Поэтому право находиться в безопасности следует дополнить правом для экономических мигрантов «находиться в условиях материальной безопасности». [3, с.123]

На основе вышеизложенного можно определить принципы формирования и направления развития международного рынка труда в условиях глобализации (глобального рынка труда).

К принципам формирования глобального рынка труда относятся следующие:

– добровольность участия стран на основе суверенного равенства государств в сфере социально-трудовых отношений;

– равные права граждан и членов их семей на социальную защиту независимо от стран пребывания;

– признание документов, подтверждающих уровень квалификации;

– единые принципы оплаты труда, недопущение дискриминации в оплате труда;

– свобода перемещения граждан и их семей на международном рынке труда.

Таблица 2

Возможности обеспечения потребностей человека в странах с разным уровнем экономического развития [2, с.41]

Категории потребления	Развитые страны	Бедные страны
Продукты питания	Свободное приобретение продуктов питания для потребления дома или в ресторанах, кафе и т.п.	Для большинства населения самообеспечение продуктами питания на собственных или арендованных участках земли
Жилье	Собственное или арендованное, собственная посуда, мебель, книги и т.д.	Для большинства населения дома из подручных материалов
Одежда и аксессуары	Верхняя и нижняя одежда, сезонная обувь, а также обувь для разных обстоятельств, украшения, часы и т.п.	Для большинства населения минимум одежды
Другие предметы потребления	Аудио- и видеоаппаратура, телефон, телевизор, Интернет, газеты и журналы, спортивная одежда, компьютеры, цветы и т.д.	Для большинства населения недоступны
Другие услуги	Электроснабжение, отопление, стирка в стиральных машинах, химчистка, парикмахерские и т.п.	Для большинства населения недоступны
Транспорт	Внутренняя и международная железная дорога, воздушный и наземный транспорт, системы дорог и транспортное обслуживание	Для большинства населения недоступны
Медицина	Системы частных и общественных больниц, медикаменты, система медицинского обслуживания населения и медицинского страхования	Для большинства населения доступно только в виде помощи международных организаций для предупреждения инфекций
Другое	Образование, социальная защита, путешествия, клубы по интересам, спорт и т.п.	Для большинства населения все, кроме начального образования, недоступно

Наиболее результативными направлениями формирования глобального рынка труда можно назвать следующие:

– присоединение стран к Конвенциям МОТ, касающимся защиты прав трудящихся – мигрантов;

– защита интересов граждан за рубежом;

– заключение межгосударственных соглашений в области трудоустройства и социальной защиты работников – мигрантов;

– определение взаимных межгосударственных квот для трудоустройства граждан;

– просветительская деятельность касательно условий и последствий нелегальной миграции;

– создание препятствий для нелегальной миграции на международном рынке труда.

В целом можно выделить такие направления влияния глобализации на развитие рынка труда стран:

– существенные изменения масштабов и структуры мировой занятости (непрерывная модернизация структуры занятости при опережающем росте доли занятых в сфере услуг);

– общий и структурный дефицит рабочей силы в развитых странах (развитым странам для поддержки численности экономически активной части населения необходима существенная компенсаторная нетто-иммиграция);

– значительное отставание темпов роста уровней заработных плат от темпов роста производительности труда на международном рынке труда (вследствие переноса производства и рабочих мест в страны с более дешевой рабочей силой);

– наряду с количественными изменениями в динамике спроса на рабочую силу, происходит существенное повышение требований к качеству рабочей силы (как в сфере материального производства, так и в сфере услуг);

– повышение мобильности рабочей силы сопровождается интенсификацией процессов межстрановых перемещений рабочей силы в рамках мирового хозяйства (отток высококвалифицированной рабочей силы из менее развитых стран);

– углубление поляризации в доходах работников разных уровней (высшего управленческого звена и рядовых сотрудников компаний);

– отказ от макроэкономического стимулирования совокупного спроса с целью расширения занятости, а также от сокращения продолжительности рабочего времени как средства снижения безработицы.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Калініна, С. П.; Ковалевська В. В.; Ланська С. П. Формування якості робочої сили в системі управління людськими ресурсами. – Донецьк, 2010. – 354с.

2. Липов, В. В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини. Модуль 2. Міжнародні ринки та форми міжнародної економічної взаємодії. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 368с.

3. Римаренко, Ю. І. Міжнародне міграційне право. Університетський курс. – К.: КНТ, 2007. – 640с.

4. Эренберг, Р. Дж.; Смит С. Современная экономика труда. Теория и государственная політика. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 800с.

5. Changing Patterns of Global Migration and Remittances [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pewsocialtrends.org/files/2013/12/global-migration-final_12-2013.pdf.

6. The Impact of International Migration of Destination Countries [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/esa/ population/meetings/ HLD2013/ documents /presentations/ Dumont_ OECD%20UN%2025 June_2013.pdf.

7. World Migration in Figures [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/ els/ mig/ World-Migration-in-Figures.pdf.

SECTORUL AGRAR – SEGMENT STRATEGIC ESENȚIAL ÎN ECONOMIA NAȚIONALĂ.

***DONEA Sofia**, lect. superior,*
Universitatea de Stat „B. P. Haşdeu" din Cahul

The radical changes in agriculture, unjustified neither practical nor scientific, brought more complicated problems, and turned the agriculture of Republic of Moldova from a basic branch of economy in the activities for own consumption. The potential of the agricultural sector in the Republic of Moldova demonstrates, that agriculture must become a strategically crucial segment in the national economy.

Cuvinte cheie: potenţialul economic, segment strategic, sector agricol.

Resursele naturale reprezintă „coloana vertebrală" a dezvoltării economice. În Republica Moldova solul este principala resursă naturală pe care se bazează potențialul economic al țării, iar pentru locuitorii de la sate – constituie unica sursă de existență.

Pornind de la aceasta, menționăm că agricultura trebuie să fie baza dezvoltării economice a țării și o prioritate de orientare în politicile Guvernului. Dacă să caracterizăm agricultura Republicii Moldova - ca sector de bază în economia țării, putem la moment să expunem:

– agricultura țării este în declin;
– agricultura este vulnerabilă;
– agricultura este o ramură principală, dar ineficientă;
– agricultura nu are prioritate în programele de guvernare.

Analiza datelor statistice, referitor la rezultatele din agricultură, ne demonstrează că situația poate fi echivalată cu cea din perioadele 1965-1970. Tendințele actuale ce se expun în favoarea sectorului agrar sunt de-a reveni la pozițiile pierdute din ultimele două decenii.

Istoria declinului sectorului agrar în Republica Moldova, începe practic din anii 90 al secolului trecut, odată cu reforma „Pământ", care a restructurat terenurile agricole. Reformele din acele perioade au avut impact dezastruos asupra agriculturii, având la bază idei fragmentate. Reformele au dat prioritate criteriului de egalitate socială și dreptate, dar nu criteriilor economice. „Împroprietărirea" fiecărui locuitor - angajat din sate cu sector de pământ, s-a transformat ulterior în „împovărarea" fiecărui locuitor cu nevoi și greutăți care au dus la distrugerea satelor moldovenești.

Mecanismul de realizare a acestor reforme a fost schițat credem de „specialiști" nu din domeniu, deoarece s-a început cu etapa ce trebuia să fie ultima:

– parcelarea pământurilor agricole – putea rezulta ulterior, dacă proprietarii doreau sa-și vândă terenul, sau să procure de la alții pentru a-și lărgi activitatea;

– distrugerea și dezmembrarea tehnicii și altor bunuri materiale – putea să se producă peste ani datorită uzurii fizice și morale.

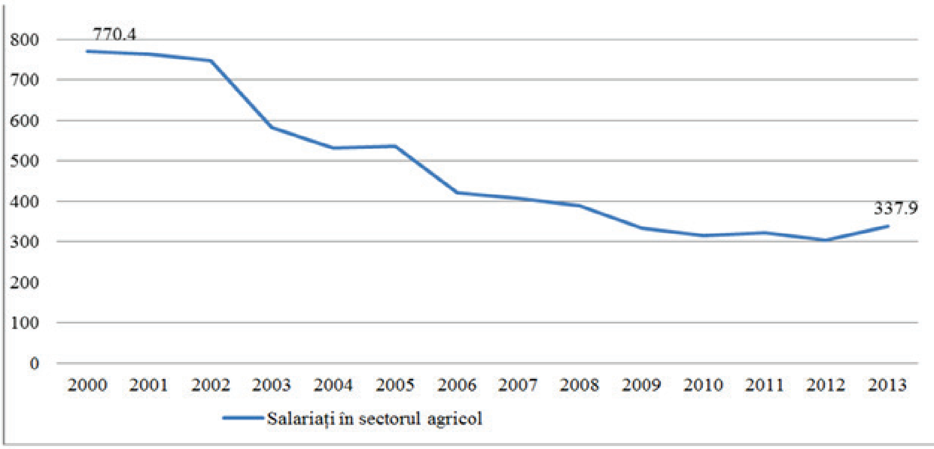
Odată cu programul „Pământ", cu parcelarea acestuia s-a început „agrobusiness moldovenesc". În perioada ce-a urmat după reformarea și reorganizarea sectorului agrar din Republica Moldova, situația s-a schimbat dramatic: a scăzut brusc volumul producției, eficiența acestora și ca rezultat nivelul de viață a locuitorilor de la sate. Relațiile de piață ce trebuiau să se înfiripeze, au agravat și mai mult situația. Proaspeții împroprietăriți – antreprenori chemați să facă față gigantului sector nu aveau nici capacități, nici posibilități să se manifeste. Activitatea acestora de-a lungul vieții în orânduirea planificată i-a lipsit pe țărani de spirit de inițiativă și deprinderi antreprenoriale.

În acest moment, ar fi fost binevenit formarea diferitor grupuri de specialiști din domeniu pe lângă primării, pentru a coordona și instructa pe o anumită perioadă pe noii proprietari. Era cunoscut faptul că economia planificată și ideologia socialistă n-a promovat niciodată spiritul de inițiativă antreprenorial, ci din contra s-a opus permanent distrugându-l.

Dintr-o regiune cu potențial agricol, ne-am transformat într-o țară unde ne zbatem „în tranziție"

permanentă și fără sfârșit. Printr-o „pseudo reformă” am doborât la zero agricultura, iar în perioadele ce-au urmat au fost „vorbe goale” ale legiuitorilor, care s-au perindat la putere. Astfel agricultura pentru Republica Moldova a fost scoasă practic din strategiile de dezvoltare.

Rămași singuri în fața lipsurilor financiare, materiale și dezastrelor naturale, agricultorii au început să abandoneze sectorul: unii s-au reorientat spre alte sfere cum ar fi comerțul, serviciile, construcțiile (domenii ce nu necesită timp îndelungat de recuperare a investițiilor), alții au emigrat. Situația poate fi urmărită din următorul grafic:



Sursa: În baza datelor Biroului statistic al RM
Tendința angajaților din sectorul agrar (mii persoane)

Din grafic se observă, că numărul salariaților din sectorul agrar s-a redus enorm în perioada 2000-2013. Dacă în anii 2000, agricultorii constituiau practic jumătate din populația ocupată = 750 mii persoane, atunci în 2013 a ajuns la 338 mii persoane, adică o pondere sub 30% din populația angajată a țării. Chiar și așa Republica Moldova înregistrează unul dintre cele mai ridicate nivele de ocupare a populației în sectorul agrar – 27,5% și s-ar putea clasa pe poziția a doua după România – 28,6%, media în țările UE constituind = 5%.

Scăderea populației din agricultură se datorează nu retehnologizării și mecanizării sectorului, cum se motivează în ţările dezvoltate dar aceasta denotă realitatea unei ramuri în care nimeni nu vrea să rămână. Este o realitate deja foarte vădită prin pământuri neprelucrate, sate pustii și îmbătrânite. Aici trebuie să remarcăm, că nu toți ce se ocupă cu agricultura produc pentru piață, mulți practică agricultura pentru autoconsum.

Situația este alarmantă, dar nu fără soluții. Nu trebuie să uităm că Republica Moldova are potențial enorm în acest domeniu – fertilitatea pământului. Cea mai mare parte a teritoriului din Republica Moldova este destinată sectorului agrar = 60%, aceasta se poate observa din tabelul nr. 1.

Tabelul 1

Suprafaţa de teren agricol în RM, (mii ha)

Anii	Cu destinaţie agricole	Teren silvic	Alte terenuri	Total teren	Ponderea teren. cu destin. Agricole (%)	Ponderea teren. silvic (%)
2005	1952	429	1005	3385	57,66	12,67
2007	1974	439	972	3385	58,3	12,96
2009	1985	447	953	3385	58,6	13,20
2012	2109	451	825	3385	62,3	13,32

Sursa: În baza datelor Biroului statistic al RM.

După terenul prelucrat Republica Moldova ocupă primul loc în lume, iar după densitatea pădurilor – ultimii în Europa. Teritoriul Republicii Moldova este împădurit doar la 13%, în lume – 31%, în Europa – 29% [2, p.15].

Factorul pământ trebuie luat în seamă la nivel de economie și nu ramural, deoarece nu-i bine când se scoate suprafața de teren din sectorul agrar cu scop de alte destinații, fiindcă aceasta va avea urmări negative asupra proceselor social - economice.

Pământul Republicii Moldova se caracterizează prin cernoziomuri fertile și terenuri agricole productive. 27% din terenurile agricole (689 mii ha) sunt de foarte bună calitate, iar media națională a calității solului constituie 65 puncte [3, p.15].

Pornind de la aceste premise, trebuie de menționat importanța acestui sector de-al pune la baza dezvoltării economiei țării. Rezultatul în agricultură depinde nu numai de calitatea și fertilitatea pământului, dar și de nivelul mecanizării procesului de producție și corectă exploatare a pământului.

Tabelul 2

Indicatori privind potențialului pământului Republicii Moldova și însușirea acestora în mediu pe 2009-2012

Tipuri de culturi	Potențialul pământ q/ha			De facto 2009-2012			
	Argument. științific	Produs maxim	Produs real q/ha	Total În % către	În % către		
					Argument științific	Produs maxim	Produs real
A	1	2	3	4	5	6	7
1.Grîu de toamnă	48,0	40,3	36,9	26,0	54,16	64,51	70,46
2.Porumb	66	50,2	43,0	28,9	43,78	57,56	67,20
3.Sfeclă de zahăr	451,0	420,0	296,0	242,6	53,79	57,76	81,95
4.Floarea soarelui	25,58	21,8	19,6	14,5	56,68	66,51	73,97
5.Tutun	24,0	20,6	19,3	13,3	55,41	64,56	68,91
6.Legume	350,0	179,0	174,0	92,0	26,28	51,39	52,87
7.Cartofi	212,2	110,0	89,5	104,6	49,29	95,09	116,87
8.Fructe	228,5	106,5	84,3	35,4	15,49	33,23	41,99
9.Poamă	76,7	94,5	70	44,5	58,01	47,08	63,57

Sursa: [23 p.145].

Din tabel se observă că sectorul agrar nu exploatează maxim potențialul pământului argumentat științific, reieșind din soiurile și hibrizii autohtoni raionați la condițiile din Republica Moldova. Din culturile analizate doar jumătate trec cu puțin de 50%, restul sunt cu mult sub nivelul de 50% (col.5 din Tabel nr.2). Aceasta ne sugerează că agricultura are potențialul neexploatat. Condițiile, soiurile și pământul, fiind exploatate corect după cerințele științifice ar contribui la creșterea ponderii producției agricole în PIB.

Pentru a lărgi practic potențialul de producție este necesar de investiții, crearea unui climat benefic în sector și eforturi dorite în politicile economice și sociale. Sporirea producției agricole se poate face și prin prelucrarea terenurilor pârlogite, prin utilizarea hibrizilor și soiurilor noi mai eficiente, rezistente la condițiile climaterice, ș.a. Însă aceasta cere respectarea strictă a regulilor specifice ramurii (conform normelor țărilor avansate în acest domeniu) adică aceia ce în prezent în sector nu-i actual. Abandonarea sectorului agrar ca ramură este demonstrat prin roada ultimilor ani;

Din Tabelul nr. 3 se vede, că roada la 1 ha de suprafață a crescut din anii 1966 pe toate tipurile de culturi, iar în anii 80 a atins un nivel maxim. Ulterior productivitatea câmpurilor și culturilor a scăzut datorită

următorilor factori:

– lipsa tehnicii de lucru și trecerea la munci manuale;

– nerespectarea regulilor tehnologice;

– lipsa sistemului de irigare;

– condiții climaterice mai pretențioase, ș.a., condiționate de reformele inițiate cu scop de finisare teoretice;

– lipsa de surse financiare;

– costuri exagerate la carburanţi şi preţuri de achiziţie la producţia agricolă simbolice.

Tabelul 3

Dinamica recoltei medii în Republica Moldova pe culturi, (q/ ha)

Denumirea	Perioada								
	1966-1970	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2004	2009-2012
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.Grîu	20,3	33,7	34,9	34,5	36,5	32,7	24,5	23,4	26
2.Porumb	33,8	35,8	35,7	36,5	39,6	33,1	28,5	26,8	28,9
3.Poamă	47,3	59,9	62,7	66,9	65,2	47,3	33,1	43,3	44,5
4.Fructe	60,8	65,9	67,8	73,2	76,5	42,1	31,4	37,9	35,4
5.Legume	106	129	162	156	158	97,1	76,1	65,8	92,0
6.Cartofi	77	77	89	89	85,4	74,5	56,1	82,7	104,6
7.Sfeclă de zahăr	257	279	278	243	289	241	204	208,8	242,6
8.Floarea soarelui	16,4	17,6	16,5	18,2	19,6	13,7	12,1	11,9	14,5

Sursa: [3, p.217-222]

Potențialul Republicii Moldova analizat, ne demonstrează că șansa țării este dezvoltarea agriculturii. Sectorul agrar trebuie declarat prioritar în economia națională. Aici este binevenită afirmarea lui Francois Quesnay din 1758, că bogăția nu vine de la aur, dar de la pământ: producția agricolă trebuie deci dezvoltată. Industria nu înmulțește bunurile, ea le transformă, este deci „sterilă" ca și comerțul [4, p.19].

Securitatea alimentară și economică în general a Republicii Moldova poate fi pusă în pericol dacă nu vor fi întreprinse măsuri urgente. Deci, autoritățile trebuie să pună accent nu pe sectoare „sterile" dar pe cele strategice.

BIBLIOGRAFIE

1. Parmacli, D.; Babii L. Аграрная экономика, Chișinău, 2008.
2. Parmacli, D. Экономика сельского хозяйства, Chișinău, 2013.
3. Parmacli, D. Экономический потенциал земли в сельском хозяйстве, Editura МЭА, 2006Б.
4. Zgardan, N. Economie Generale, Editura Arc, 2002.
5. http://www.maia.gov.md/public/files/Proiecte/ProiectStrategiaAgriculturaDezvRur.pdf.

ASPECTE ALE POLITICII MIGRAŢIONISTE ÎN CONTEXTUL DEZVOLTĂRII DURABILE

***FILIP Nolea**, dr., conf. univ., ASEM*
***BRANAŞCO Natalia**, dr., lector univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi

Events of beginning of this century caused significant changes in the security environment, that have brought significant changes both for the global economy and the Republic of Moldova. In our opinion, adequately assess of security threats and formation an active state, society and individual positions, oriented on risk reduction is one of the major policies of the state. Therefore, assurance of national security must be realized using a complex analysis, objectives and anticipation threats in all fields, including field of labor migration. In order to neutralize negative effects and increase positive effects of international labor migration it is necessary to use the arsenal of government regulatory policies of the process, for developing best practices used by several countries.

Cuvinte-cheie: migrația internațională a forței de muncă, dezvoltare durabilă, politică migraționistă,politică de integrare, politică de naturalizare.

În contextul dezvoltării durabile, politica migraţionistă este o componentă a strategiei naţionale de dezvoltare pe termen lung, la baza căreia stă principiul abordării complexe a reglementării unei game largi de relaţii, care ar asigura dezvoltarea dinamică atât a ţărilor receptoare, cât şi a celor donatoare de forţă de muncă. Politica migraţionistă este îndreptată spre realizarea intereselor comune ale ţărilor participante la migraţia internaţională a forţei de muncă, precum şi ale celorlalţi participanţi: angajatori, agenţii de recrutare şi migranţii înşişi. Istoria civilizaţiei şi experienţa mondială justifică faptul că orice stat trebuie să elaboreze şi să promoveze cea mai benefică politică migraţionistă pentru dezvoltarea sa şi pentru cetăţenii săi, care ar asigura creşterea economică şi securitatea naţională. Relaţia cauză-efect dintre migraţie şi dezvoltare nu are întotdeauna aceeaşi direcţie, deoarece în unele cazuri migraţia devine un factor important al dezvoltării economice, iar în altele poate să ducă la frânarea ei. În acest context, un rol important de corectare are politica migraţionistă. În viziunea noastră, politica migraţionistă este strâns legată de soluţionarea problemelor sociale, politice, juridice şi financiare generate de procesele migraţioniste.

Fundamentulpoliticiimigraţionisteesteconstituitdintr-unsetdemăsuriutilizateînreglementareaproceselor de migraţie şi în contracararea migraţiei ilegale. Un alt aspect al politicii migraţioniste, nu mai puţin important, este reglementarea fluxurilor financiare generate de migraţia forţei de muncă, asigurarea întoarcerii, adaptării şi integrării migranţilor. În mod cert, politica migraţionistă trebuie să conţină acţiuni ce ar relaţiona migraţiacu obiectivele dezvoltării durabile.Politica migraţionistă are rădăcini în multidimensionalitatea domeniului migraţionist, dar şi acelui politic. Multitudinea de abordări ale conceptelor de „politică" şi „proces migraţionist" generează diverse puncte de vedere cu privire lapolitica migraţionistă. Contradicţiile se referă la explicarea-politicii migraţioniste, deoarece majoritatea definiţiilor au un caracter prea restrictiv; dar ţinând cont de faptul că esenţa şi eficienţa strategiilor politicilor migraţioniste nu sunt tratate pe deplin, trebuie analizată întreaga gamă aabordărilor, conţinuturilor, direcţiilor şi metodelor de realizare apoliticii migraţioniste.

În viziuneaConsiliului de experţi al UE, cel mai universal şi mai eficient mod de reglementare a fluxurilor de migranţi este introducerea documentelor de identificare unice pentru toate statele UE, aceasta devenind punctul-cheie în Acordul Schengen [3]. Ocaracteristică specifică aabordărilor politicii migraţioniste este definirea ei prin sistemul de măsuri aplicate, ceeace este prea unilateral, în viziunea noastră. În ultimii ani implementarea măsurilor concrete privind politica migraţionistă a devenit o serioasă problemă atât economică, cât şi politică. În opinia lui L. Rîbakovski, politica migraţionistă include nu numai măsuri şi instrumente, ci şi ideile, scopurile, reprezentările subiecţilor pentru care se implementează oanumită politică. Sintetizând, am putea evidenţia următoarele aspecte în definiţiile existente ale politicii migraţioniste: politica migraţionistă este un produs al sistemului politic;politica migraţionistă este nu numai prioritatea statului, dar şi a instituţiilor sociale;diverse instituții sociale, cum ar fi partidele, biserica, organizaţiile obşteşti, pot avea diverse puncte de

vedere privind scopurile şi instrumentele politicii migraţioniste.Astfel, politica migraţionistă, în sens restrâns, este îndreptată spre procesul de schimbare a numărului, structurii, direcţiei mişcării şi integrarea migranţilor, iar în sens larg, politica migraţionistă:

– este una dintre direcţiile politicii statului, determinată de scopurile urmărite de stat;

– reprezintă o doctrină de stat sau oconcepţie de reglementare aproceselor migraţioniste;

– este interdependentă cu politicile economice, sociale, demografice, naţionale, culturale;

– se divide în politică reală şi declarată; cea declarată are ca scopapărarea intereselor migranţilor, iar cea reală exprimă interesele ţării-gazdă [7, p. 213].

În literatura de specialitate cercetătorii tratează conceptul de politică migraţionistă în mod diferit, în funcție de semnificaţia termenului politică. Deseori, politicamigraţionistă este identificată cu procesul de gestionare aproceselor migraţioniste.În opinia luiL. Rîbakovski, politica migraţionistă reprezintă un sistem de idei şi mijloace acceptate la nivel de gestiune, prin intermediul cărora statul şi instituţiile sale, respectând anumite principii, corespunzătoare condiţiilor istorice ale ţării, vizează realizarea scopurilor adecvate atât etapei curente de dezvoltare a ţării, cât şi celei viitoare [10, p.167].Conform lui A. Zolberg politica migraţionistă este procesul de interacţiune dintre ţări în cadrul căruiaare loc transferul legislaţiei, deoarece migranţii, încetând să fie membri ai unei societăţi, devin membri ai altei societăţi [6]. În viziunea lui A. Horev, politica migraţionistă este un sistem de condiţii, măsuri şi instrumente de gestionare a mobilităţii migraţioniste apopulaţiei [8].Considerăm, căpolitica migraţionistă este un proces de concordanţă a intereselor statului în domeniul reglementării migraţiei cu interesele migranţilor, ale societăţii, ale elitelor economice şi politice, ale partidelor şi instituțiilor sociale.

Există următoarele modele conceptuale ale politicii migraţioniste:

1. Modelul marxist, în cadrul căruiapolitica migraţionistă este îndreptată spre formarea unei rezerve de muncitori în concordanţă cu necesităţile reale, în vedereaevitării situaţiilor conflictuale şi a tensiunilor sociale dintre muncitorii autohtoni şi imigranţi.

2. Modelul sistemic, în cadrul căruiapolitica migraţionistă seexaminează caocomponentă a sistemului politic internaţional. În acest caz, controlul migraţiei se interpretează cao necesitate structurală ce ia naştere din cauza neconcordanţei dintrepieţele deschise, cu caracteristici de globalizare, şi structurile statale închise, cu hotare teritoriale. În conformitatecu această viziune, limiteleeficienţei instrumentelor decontrol de stat depind deexistenţa regimului internaţional liberal, reglementat deacteprivind drepturileomului şi acorduri bilaterale.

3. Modelul pluralist, în carepolitica migraţionistă seexaminează caproces în cadrul căruiao totalitate de forţe (întreprinzători, sindicate, instituţii socialeetc.) tinde să obţină beneficii concrete,fără a lua în considerarecalitatea întregului sistem.

4. Modelul realist, în cadrul căruia se susţine faptul că obiectivele statului sunt prioritare în gestionarea fluxurilor migraţioniste.

5. Modelul neocorporativ, care seaxează pe modalitatea dearmonizarea limitelor migraţiei internaţionalecu interesele ţărilor receptoare.

6. Modelul comunicaţional, în cadrul căruiapolitica migraţionistă se manifestă prin sistemul acţiunilor comunicaţionalecareapar ca verigi de intermediere în contextul social.

Astfel, având în vedere multitudinea de definiţii alepoliticii migraţioniste şi pentru concretizareaacesteia, se impune necesitateaanalizei particularităţilor ei.În literatura social-politică actuală se distingeopiniaconform căreia specificul politicii migraţionisteconstă în faptul că eaeste tangentă atât cu problemelepoliticii economice, cât şi cu cultura, tradiţiile şi identitatea societăţii. Precum afirmă C. Codanione în contextul complexităţii politicii migraţioniste, migraţia seaflă la intersecţiaa două curente depolitici diferite: bazatepeproblemeeconomice sau funcţionale şi bazatepecultură şi tradiţii [8]. Din acesteconsiderente rezultă necesitateacercetării complexeaproblemelor ce se referă la implementareapoliticii migraţioniste, laplanificareacăreia trebuie luate în considerare şi aspectele demograficeale societăţii, asigurareacu cadreprofesionale, dezvoltarea social-economică a ţării. În procesul de gestionareaproceselor migraţionisteare loc implementarea legilor şi apoliticii migraţionisteadoptate deconducerea supremă din stat. În urmaanalizei, evidenţiem faptul că laelaborarea scopurilor politicii migraţionisteeste necesară determinarea lor în conformitatecu nivelurile de realizare:

– scopuri strategice, stabilite deconducereapolitică a ţării;

– scopuri operaţional-tactice, care seextrag din procedurile decolaborarecu alte instituţii şi sunt determinate decătre guvern în calitate de scopuri;

– scopuri instituţionale, direcţionate spreoptimizarea sistemului de gestionareaproceselor ce ţin de responsabilitatea instituţiilor migraţioniste.

Evidenţiem o serie de scopuri alepoliticii migraţioniste, așacaatragerea migranţilor temporari, formarea unei populaţii constante, asigurareaobiectivelor industriale din noile regiuni cu forţă de muncă, stabilitatea-populaţiei în anumite regiuni, reţinerea fluxului migraţionist în unele localităţi. Mecanismele de realizarea scopurilor politicii migraţioniste sunt următoarele:legislaţia universală şi complexă privind migraţia, clasificarea unică acategoriilor de migranţi, partajarea responsabilităţii între stat şi întreprinderi cu diferite forme deproprietatecu privire la soluţionarea diferitor probleme, sistemul de măsuri economice şi administrative de reglementare statală a fluxurilor migraţioniste, sistemul de măsuri susţinute decătre stat pentru diversecategorii de migranţi involuntari, concentrarea mijloacelor bugetarecu destinaţia soluţionării problemelor migranţilor, în scopul utilizării eficientea resurselor extrabugetare de finanţare.

Specificul politicii migraţionisteestecondiţionat şi destructuraei, careeste formată din trei segmente:

– politica imigraţionistă, care se referă laproblemele deacordareanumitor indivizi a dreptului la reşedinţă permanentă, lacontrolul asupra migraţiei ilegale, laasigurarea socială a migranţilor;

– politica de integrare, care ţine deproblemele includerii migranţilor în viaţa ţării-gazdă (mai întâi de toatecu alte rădăcini etnice, rasiale şi religioase);

– politica de naturalizare, legată decondiţiile şi procedura deacordareacetăţeniei migranţilor legalizaţi.

În viziunea lui V. Mukomel, politica imigraţionistă, politica de integrare şi politica de naturalizare sunt interconectate şi pot fi examinatecaetapealepoliticii deprimire, angajare şi transformarea migrantului într-un membru cu drepturi deplineal ţării-gazdă[9]. În acelaşi context, menţionăm că problema integrării variază întreasimilare,ceeacepresupuneacceptarea valorilor societăţii primitoare şi chiar renunţarea lapropriacultură, şi inserţiepepiaţa muncii şi integrare în societate,ceeacepresupune recunoaşterea respectului faţă de legile ţării receptoare[1].Eficienţapoliticilor sus-numite depinde direct deconcordanţa fundamentelor conceptuale, a scopurilor, sarcinilor şi priorităților fiecăreia dintre ele. Sarcina principală a politicii imigraţioniste este crearea unui sistem eficient de reglementare a fluxurilor migraţioniste şi a situaţiei migranţilor. Politica de integrare are ca sarcină asigurarea condiţiilor integrării cu succes în ţara receptoare. Sarcina politicii de naturalizare constă în crearea condiţiilor şi a procedurilor de acordare a cetăţeniei imigranţilor.

În ultimii ani, guvernele din multe ţări, mai ales cele dezvoltate, au modificat politicile de migraţie, unele consolidând politicile de protecţie a drepturilor migranţilor (de exemplu Mexic, Grecia, Danemarca), altele adoptând politici mai restrictive (Marea Britanie, Olanda). Cercetând politica imigraţionistă la nivel global, în 2013, menţionăm că circa 74% din ţări au promovat politici de menţinerea nivelului de imigraţie, 15% au adoptat politici de reducerea imigraţiei, iar 11% au optat pentru creşterea nivelului de imigraţie. Analizând situaţia în domeniu evidenţiem tendinţacă de la mijlocul anilor 1990 s-a redus ponderea guvernelor cepromovează scăderea imigraţiei (de la 40% la 15%), în acelaşi timp mărindu-se numărul ţărilor cu politică migraţionistă stimulativă (de la 4% la 11%). Toatecele 12 de țări din regiunile mai dezvoltate, cu politicile decreșterea imigrației în 2013 au fost în Europa, inclusiv șapte în Europa deEst (Belarus, Bulgaria, Polonia, România, Federația Rusă, Slovacia și Ucraina), trei în Europa de Nord și de Vest (Austria, Finlanda și Suedia) și două în Europa de Sud (San Marino și Slovenia). Statele îşi ajustează politicile migraţioniste în funcţie de necesităţile şi obiectivele lor, favorizând anumite categorii de migranţi, deobicei pe cei cu calificare înaltă. În ultimii ani, tot mai multe ţări au adoptat politici de atragere a specialiştilor, de exemplu în anul 2013 din 172 de ţări 68 au promovat politica de creştere a imigraţiei lucrătorilor înalt calificaţi. În ceea ce priveşte politica emigraţionistă, multe ţări care percep nivelul lor de emigrare ca fiind prea mare au adoptat politici cu scopul de a încuraja oamenii să nu emigreze prin creşterea oportunităţilor de angajare pe piaţa internă. Până în anul 2013 circa 26% din statele lumii au elaborat politici de reducere a nivelului de emigrare, 64% au promovat politici de menţinerea nivelului de emigraţie, iar 10% au adoptat politici de ridicare a nivelului de emigrare. Din cele 20 de ţări cu politici de creştere a nivelului de emigraţie 12 state sunt în Asia, 5 în Oceania şi 3 în Africa. Majoritatea ţărilor din Europa şi America de Nord (82%) fie au promovat politici de menţinerea nivelului

actual de emigraţie, fiecă nu au intervenit pentru a le influenţa, pecând pondereaacestor state în Asia fiind de54%, iar în Oceania de 38% [5, p. 114].

Făcând referinţă lapolitica migraţionistă promovată de ţările UE, se pot evidenţia următoarele forme:

1. Politici pentru reglementarea şi controlul fluxurilor migratorii, ce au în vizor intrarea, reşedinţa şi angajarea străinilor şi care urmăresc întărirea controlului la frontiere.

2. Politici pentru întărirea legislaţiei de combatere a migraţiei ilegale şi a angajării ilegale de lucrători străini; ţările care s-au confruntat cu fluxuri mari de migranţi ilegali şi-au amplificat măsurile de combatere a acestui fenomen.

3. Politici pentru integrarea imigranţilor, ce vizează măsuri de combatere a discriminării şi procesul general de naturalizarea imigranţilor.

4. Politici privind cooperarea internaţională în domeniul migraţiei, care au ca scop punerea la punct a unor măsuri comune în domeniul reglementării şi al controlului fluxurilor migraţioniste [4].

În derularea şi gestionarea fluxurilor migraţioniste sunt antrenate numeroase instituţii, care îşi desfăşoară activitatea la diferite niveluri şi au roluri specifice (tabelul 1). La nivel supranaţional, printre instituţiile antrenate în gestionarea migraţiei regăsim şi UE, şi OIM.

Tabelul 1

Actori instituţionali implicaţi în migraţia internaţională O = origine; D = destinaţie

Nivel/Tipuri de instituţii	Autorităţi statale	Firmeprivate	Organizaţii voluntare	Reţele informale de transport şi mediere
Supranaţional	Uniunea Europeană	Corporaţii (headhunting, juridice, transporturi)	Organizaţii internaţionale (OIM, ILO)	Comunităţi transnaţionale
Naţional	Guverne (O/D)	Firme de intermediere (O/D)	Organizaţii voluntare (D)	Asociaţii ale migranţilor (D)
Local	Autorităţi locale, agenţii guvernamentale	Firme de intermediere (O)	Organizaţii voluntare (D)	Asociaţii ale migranţilor (D)

Sursa: Lăzăroiu S. Migraţiacirculatoriea forţei de muncă din România. Consecinţeasupra integrării europene. 2002.

Organizaţia Internaţională pentru Migraţie (OIM)estecea mai importantă organizaţie voluntară în domeniul migraţiei, careafirmă că migraţia umanitară şi ceaordonată aduce beneficii atât migranţilor, cât şi societăţii. OIM contribuie la gestionarea migraţiei în următoarele domenii:

– Migraţia umanitară, prin careoferă ajutor refugiaţilor.

– Migraţiapentru dezvoltare, prin intermediul unor programe de dezvoltareceoferă ţărilor ceau necesitate forţă de muncă calificată.

– Cooperarea tehnică, când seacordă consultaţii guvernelor şi altor instituţii pentru implementarea-politicilor de migraţie.

– Baze de dateale migraţiei, cercetării şi informaţiei, careconstau în colectarea şi diseminarea de informaţii privind migraţia internaţională.

Concluzionând asupra studiului efectuat, accentuăm faptul că laelaborareapoliticii migraționiste trebuie să steaprincipiul abordării complexe de reglementarea unui spectru larg de relații economice, sociale şi politice generate de migraţie şi careasigură stabilitatea dezvoltării ţărilor de destinaţie şi deorigineale migranţilor. Pentru Republica Moldova necesitatea unei politici migraţionisteadecvate situaţiei actualeeste imperativă, având în vedereatât obiectivul de dezvoltare durabilă, cât și cel deasigurarea securității naționalea țării.

BIBLIOGRAFIE

1. Constantin, D. L. ş.a. Fenomenul migraţionist din perspectivaaderării României la UniuneaEurope-

ană. Studiul nr. 5. Bucureşti: Institutul European din România, 2004. 114 p.

2. Lăzăroiu, S. Migraţiacirculatoriea forţei de muncă din România. Consecinţeasupra integrării europene. 2002.

3. Stetter, S. Regulation Migration: Authority Delegation in justiceand HomeAffairs. În: Journal of European PubkicPolicy, 2000, Vol. 7. 80-103 p.

4. Trends in international migration: Sopemi Edition.OECD, 2005. 388 p.

5. World Population Policies 2013. United Nations, New York, 2013. 542 p.

6. Zolberg, A. R. The next waves: migration theory for achanging world. În: IMR, 23(3). 403-430 p.

7. Волосенкова, Е.; Кабаченко, П.; Тарасова, Е. Миграционная политика. Управление миграционными процессами. În: Методология и методы изучения миграционных процессов. Москва: ЮНИТИ, 2007. 213-236 с.

8. Ефимов, Ю. Политическая миграциология: миграционные процессы в контексте политологических проблем. Москва: АНМИ, 2005. 202 с.

9. Мукомель, В. И. Миграционная политика в России: Постсоветские контексты. Институт социологии РАН. Москва: Диполь-Т, 2005. 351с.

10. Рыбаковский, Л. Л. Миграция населения: прогнозы, факторы, политика. Москва: Наука, 1987. 199 с.

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ЖИЛЬЕМ И КОММУНАЛЬНЫМИ УДОБСТВАМИ БЕДНЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ МОЛДОВЫ

ХРИСТЮК Любовь*, научный сотрудник, НИЭИ*
КОЛЕСНИКОВА Татьяна*, др. экон. наук, конф., НИЭИ*

The relevance of the article is caused by the fact that poverty continues to be a major problem in the Republic of Moldova. The paper analyzed the features of housing and communal facilities household calculated according to different criteria of poverty. It concludes that a significant number of poor households are characterized by a low level of housing and communal facilities.

Keywords: level of poverty, multidimensional poverty, absolute, relative and deprivation poverty, poverty criteria, housing, communal facilities, household budget survey.

Обеспеченность жильем является одним из важнейших показателей благосостояния населения. Особенное значение для бедных домохозяйств (ДХ) имеет наличие жилья и условия проживания. В данной статье анализ измерения бедности основывается на статистических данных обследования бюджетов домашних хозяйств в республике. Для определения уровня бедности используются три основных критерия: абсолютный, относительный и депривационный. Чтобы показать более объективную картину бедности домохозяйств рассматривается комбинация данных критериев.

Достаточная жилая площадь, количество комнат приходящих на домохозяйство оказывают влияние на условия проживания бедных домохозяйств. Как показали расчеты в среднем по всем домохозяйствам обеспеченность общей площадью бедных домохозяйств на одного человека составила 35,25 кв.м. (Таблица 1). Наибольший размер общей площади на одного человека приходится у депривированных бедных домохозяйств – 37,41 кв.м., что в 1,1 раза больше среднего значения по всем домохозяйствам. При этом наименьший размер общей площади на 1 человека у бедных домохозяйств по первому критерию исчисления бедности. У этих домохозяйств размер общей площади на человека составил 31,04 кв.м., что в 1,1 раза меньше, чем в среднем по всем домохозяйствам.

В целом по всем домохозяйствам размер жилой площади на человека по всем критериям исчисления бедности не высокий. Что свидетельствует о достаточно высокой скученности проживания бедных домохозяйств. В лучшем положении находятся домохозяйства бедные по 6 критерию. У них

размер жилой площади на 1 человека составил 25,42 кв.м., что в 1,1 раза больше среднего значения по всем домохозяйствам. Наименьший размер жилой площади на человека у абсолютно бедных домохозяйств. У этих домохозяйств размер жилой площади на человека составил 21,35 кв.м., что в 1,1 раза меньше среднего значения по всем домохозяйствам.

Таким образом, по всем критериям оценки уровня бедности можно сделать вывод, что в худшем положении находятся бедные домохозяйства по 1 критерию, у которых общая и жилая площадь на 1 человека в 1,1 раза ниже, чем в среднем по всем домохозяйствам. По наличию жилых комнат на домохозяйство в лучшем положении находятся домохозяйства по 5 критерию. Обеспеченность общей и жилой площадью членов бедных домохозяйств с депривационной бедностью больше, чем по другим критериям исчисления бедности.

Для комфортной жизни важно, чтобы каждый из членов домохозяйств имел отдельную комнату. Для многих бедных домохозяйств это является проблемой. В целом по всем домохозяйствам среднее количество комнат составило 2,94 комнаты. В лучшем положении находятся домохозяйства по 2 критерию исчисления бедности. У этих домохозяйств приходится 2,99 комнаты на домохозяйство. В худшем положении домохозяйства по 5 критерию. У них на одно домохозяйство приходится 2,72 комнаты, что в 1,1 раза меньше, чем в среднем по всем домохозяйствам.

Таким образом, отсутствие надлежащих жилищных условий бедных домохозяйств отражается на различных условиях жизни членов домохозяйств. Недостаточный размер общей и жилой площади, недостаток жилых комнат негативно влияет на многопоколенные семьи, поскольку у разных по возрасту членов домохозяйств из-за отсутствия жилого пространства и невозможность уединения часто возникают конфликты. При таких обстоятельствах разрушаются семьи, откладывается рождение ребенка и т.д.

Таблица 1

Обеспеченность жильем бедных членов ДХ по размеру жилья

	Критерии исчисления бедности							
	Абсолютная бедность (1)	**Относительная бедность (2)**	**Депривация (3)**	**Абсолютная и относительная (4)**	**Абсолютная бедность и депривация (5)**	**Относительная бедность и депривация (6)**	**Абсолютная,относительная бедность и депривация (7)**	**Все ДХ**
Приходится на 1 члена ДХ, м2								
-общей площади	31,04	34,12	37,41	31,36	33,51	36,99	34,19	35,25
-жилой площади	21,35	23,68	25,44	21,64	23,02	25,42	23,59	24,01
Число жилых комнат	2,92	2,99	2,77	2,95	2,72	2,90	2,79	2,94

Источник: рассчитано по данным обследования бюджетов ДХ РМ, I квартал 2014 г.

Одним из наиболее важных условий проживания членов домохозяйств является предоставление коммунальных услуг, в частности, наличие водоснабжения, отопления, ванна/душ и других коммунальных услуг. Обеспеченность жильем и его благоустройство имеют первостепенное значение для членов домохозяйств. В последние годы произошли существенные изменения качественных жилищных условий домохозяйств. В то же время ограниченный доступ бедных домохозяйств к благоустроенному жилью остается одной из острых проблем страны. Кроме этого уровень благоустройства жилья зависит и от места жительства. Охват коммунальными услугами бедных сельских домохозяйств существенно отличается от городских домохозяйств. Благоустройство жилья коммунальными услугами бедных домохозяйств значительно хуже, чем небедных. Как видим из таблицы 2, большинство - 62,6% бедных домохозяйств по 7 критерию пользуются питьевой водой из колодца. При этом 60,5% небедных домохозяйств по этому критерию пользуются центральным водоснабжением. Для больших и других городов характерно централизованное водоснабжение. Сельские домохозяйства используют воду из

колодцев. Причем бедные сельские домохозяйства используют воду из колодца в 1,2 раза больше, чем небедные.

Среди бедных домохозяйств по трем критериям бедности большинство не имеют доступа к канализации. Их удельный вес составил 84,3%, что в 2,3 раза больше, чем небедных домохозяйств. Лишь восьмая часть бедных домохозяйств имеет доступ к центральной канализации, что в 2,7 раза меньше, чем небедных домохозяйств. В селах 98,7% бедных домохозяйств живут в домах, не оборудованных канализацией, что в 1,6 раза больше, чем небедных. При этом более трети небедных сельских домохозяйств используют местную канализацию. Если небедные домохозяйства могут решить этот вопрос частным способом, то для бедных из-за отсутствия материальных, финансовых средств невозможно решить данный вопрос. Поэтому лишь 1,3% бедных сельских домохозяйств пользуются местной канализацией.

Бедные домохозяйства в большей степени лишены горячей воды в доме – 93,4%, что в 1,7 раза больше, чем небедные. При этом 8,5% небедных домохозяйств имеют доступ к централизованному обеспечению горячей водой. Особенно большой удельный вес сельского бедного населения, лишенного доступа к горячей воде - 98,7%. Лишь 1,3% бедных сельских домохозяйств использует газовый или электрический подогрев воды, что в 16,0 раз меньше, чем небедных домохозяйств. Следует подчеркнуть, что в больших и других городах, селах большинство, как бедных домохозяйств, так и небедных домохозяйств используют газовый или электрический подогрев воды.

Большинство, как бедных, так и небедных домохозяйств по трем критериям бедности пользуются печным отоплением на угле, дровах. У бедных домохозяйств данный тип отопления составил 88,5%, что в 1,4 раза больше, чем небедных домохозяйств. При этом пятая часть небедных домохозяйств имеет доступ к центральному отоплению, что в 7,1 раза больше, чем бедных домохозяйств. Седьмая часть небедных домохозяйств имеет в доме автономное отопление, что в 2,0 раза больше, чем бедных домохозяйств. В больших городах бедные домохозяйства не имеют доступа к центральному отоплению. Среди сельских бедных домохозяйств - 98,3% пользуются печным отоплением на угле, дровах.

Таблица 2

Структура обеспеченности ДХ коммунальными удобствами, %

Абсолютная, относительная бедность и депривация								
	всего по стране		**большие города**		**другие города**		**села**	
	бедные	**небедные**	**бедные**	**небедные**	**бедные**	**небедные**	**бедные**	**небедные**
Источник обеспечения водой								
– центральный	33,1	60,5	100,0	99,7	65,5	77,5	22,1	35,6
– колодец	62,6	38,4	-	0,3	34,5	22,1	72,4	62,6
– другое	4,3	1,1	-	-	-	0,4	5,5	1,8
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Канализация								
– центральная	12,9	34,6	100,0	95,3	48,2	43,3	-	2,6
– местная	2,7	28,1	-	4,4	11,3	38,2	1,3	35,4
– нет	84,4	37,3	-	0,3	40,5	18,5	98,7	62,0
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Горячая вода								
– централизованное снабжение	-	8,5	-	33,0	-	0,4	-	-
– газовый, электри-че-ский нагреватель воды	6,6	34,6	68,8	51,4	11,3	51,6	1,3	20,2
– угольный, дровяной титан	-	3,1	-	-	-	3,2	-	4,6

– нет	93,4	53,8	31,2	15,6	88,7	44,8	98,7	75,2
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Газ								
– центральный	29,2	57,4	68,8	88,3	67,5	75,5	19,0	35,9
– баллоны	56,6	39,6	31,2	4,9	26,7	24,2	64,2	62,0
– нет	14,2	3,0	-	6,8	5,8	0,3	16,8	2,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Тип отопления								
– центральное	2,8	19,8	-	73,2	18,3	2,6	-	1,2
– автономное	7,0	14,1	68,8	17,5	11,6	39,1	1,7	2,9
– печное на газе	1,7	2,2	-	2,5	11,3	3,9	-	1,4
– печное на угле, дровах	88,5	62,3	31,2	5,8	58,8	49,1	98,3	94,0
-обогреватель, конвектор	-	1,6	-	1,0	-	5,3	-	0,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ванна/душ								
– да	13,9	51,6	68,8	93,0	59,5	63,4	1,3	27,6
– нет	86,1	48,4	31,2	7,0	40,5	36,6	98,7	72,4
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: рассчитано по данным обследования бюджетов ДХ РМ, I квартал 2014 г.

У бедных домохозяйств по трем критериям бедности практически отсутствует ванна или душ – 86,1%. В то же время более половины небедных домохозяйств имеют в доме ванну или душ, что в 3,7 раза больше, чем у бедных домохозяйств. Существенно отличается по наличию ванны или душа сельские бедные домохозяйства. Более четверти небедных сельских домохозяйств имеют ванну или душ. При этом лишь 1,3% бедных сельских домохозяйств имеют ванну или душ.

Бедные домохозяйства имеют низкий доступ к природному газу. Восьмая часть бедных домохозяйств вообще не имеет газа в доме. Среди бедных домохозяйств по трем критериям бедности более половины (56,6%) используют баллонный газ, что в 1,4 раза больше, чем небедных домохозяйств. В то же время 57,4% небедных домохозяйств обеспечено природным газом. Наихудшая обеспеченность газом у бедных сельских домохозяйств. 16,8% бедных домохозяйств не имеют газа, что в 8,0 раза больше, чем небедных.

Бесспорно, современные технологии предусматривают ориентацию на другие источники энергии, но в Молдове они очень мало распространены. Даже наличие необходимых средств не гарантирует возможности повышения комфортности жилья бедным сельским домохозяйствам, поскольку предоставление коммунальных услуг - это сфера деятельности местной администрации. В большинстве случаев у них отсутствуют технические возможности для централизованного предоставления таких коммунальных услуг, а также недостаток финансовых средств, чтобы обустроить жилье необходимыми коммунальными удобствами. Практически значительная доля бедных сельских жителей лишены коммунальных удобств, а также испытывают нехватку финансовых средств, чтобы его обустроить.

Жилье бедных домохозяйств существенно отличается уровнем благоустройства. Степень обеспеченность жилья коммунальными удобствами у бедных домохозяйств значительно ниже, чем небедных домохозяйств. Прежде всего, это объясняется тем, что значительная часть бедных относится к сельским домохозяйствам. Таким образом, степень благоустройства жилья холодной водой, канализацией бедных домохозяйств в 2,3 раза, горячей водой в 1,7 раза, газом в 4,7 раза меньше чем небедных домохозяйств по трем критериям бедности. По стране доступ к водоснабжению, канализации, обеспеченности жилья холодной, горячей водой и газом среди бедных домохозяйств по трем критериям бедности значительно ниже, чем небедных домохозяйств.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что наличие жилья не обязательно отражает высокий уровень благосостояния. Наличие собственного жилья не является ни результатом бедности, ни ее фактором. При этом важную роль составляет качество этого жилья, то есть размер площади, качество жилья и обеспеченность коммунальными удобствами. Риск бедности домохозяйств повышается у домохозяйств, проживающих в сельской местности, а также в малых городах, где жилье бедных домохозяйств значительно хуже оснащено коммунальными удобствами. В этой связи, бедные домохозяйства страдают не только из-за отсутствия отдельного жилья, низкого качества и отсутствия средств на его содержание, но и из-за отсутствия коммунальных удобств. Также увеличивает риск бедности и низкие доходы этих домохозяйств, нехватка средств для оплаты коммунальных удобств и т.д.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. ROJCO, A. – Inegalităţi în bunăstarea populaţiei: parametri cantitativi şi calitativi. În: Procese de stratificare socială în Republica Moldova: particularităţi şi tendinţe / Acad. de Ştiinţe a Moldovei, Inst. Integrare Europeană şi Ştiinţe Politice. – Ch., 2012. P. 126 - 140. ISBN 978-9975-57-053-4.

2. ДАВЫДОВА, Н. М. – Депривационный подход в оценках бедности. В: Социологические исследования. 2003, № 6, с. 88-96. ISSN 0132-1625 [Accesat 01.03.2014]. Disponibil: http://www.isras.ru/files/File/Socis/2003-06/012-Davydova_N.M%5B1%5D.pdf.

3. Измерение разнообразных аспектов бедности: перспективы/ Семинар «Пути измерения бедности», Женева, 2-4 декабря 2013 года. [Accesat 12.09.2014]. Disponibil: http://www.myshared.ru/slide/774056/.

UNELE ASPECTE A TURISMULUI VITIVINICOL DIN REPUBLICA MOLDOVA

***IAŢIŞIN Tatiana**, drd., cercetător ştiinţific,*
INCE AŞM

This paper represents a research on the wine tourism in the Republic of Moldova. Situation analysis is shown in the wine tourism and its importance.Tourism is a competitive and balanced developed economic sector that effectively capitalizes the representative heritage of the country.

Keywords: wine tourism, the number of tourists, vineyards, winemaking.

Turismul vitivinicol este o formă motivaţională de turism practicată de turişti pentru vizitarea întreprinderilor vitivinicole şi a regiunilor vinicole în scopul îmbinării plăcerii degustării produselor vitivinicole cu posibilitatea de a cunoaşte stilul de viaţă local, mediul rural şi activităţile culturale. Turismul vitivinicol mai este numit şi oenoturism. Principalele metode de practicare a oenoturismului sunt: organizarea excursiilor urmărind etapele prin care trece bobul de strugure până ajunge vin; excursii recreative în mijlocul plantaţiilor de viţă de vie; cursuri iniţiatoare în ştiinţa vinului; organizarea de vizite şi alte activităţi în exploataţiile viticole; petreceri şi festivaluri dedicate vinului; târguri şi licitaţii de vin.

Turismul vitivinicol captează interesul vizitatorilor diferitor zone, în deosebi celea care produc vinuri, dispun de dotări necesare pentru practicarea degustaţiilor de vinuri şi struguri sau pentru tratamente. Vinotecile din Republica Moldova sunt renumite în lumea întreagă prin lungimea galeriilor sale şi prin colecţiile unicate de vin. Republica Moldova a fost inclusă în Cartea recordurilor Guiness, drept deţinătoare a celei mai mari colecţii de vinuri din lume, ceea ce reprezintă un punct forte pentru atragerea turiştilor străini.

Din a doua jumătate a secolului nostru, turismul, a reuşit să se impună rapid în viaţa socială şi economică: pe plan economic, turismul se dovedeşte a fi un factor a progresului economic, cu largi şi pozitive implicaţii asupra dezvoltării întregii societăţi, pe plan social turismul creează noi locuri de muncă, contribuind astfel la

diminuarea şomajului. Turismul asigură accesul oamenilor la tezaurul de civilizaţie şi frumuseţe al societăţii, facilitează schimbul de opinii, idei, gânduri, contribuind în mod egal la formarea intelectuală a indivizilor şi la formarea relaţiilor interstatale.

Complexul vitivinicol (viticultura şi vinificaţia) este socotit pe drept un pilon strategic în economia naţională a Republicii Moldova. Acest fapt se datorează nu numai aportului considerabil adus de la comercializarea băuturilor alcoolice în buget şi ponderii substanţiale în export, dar şi, în mare măsură, prin folosirea raţională a condiţiilor pedoclimaterice. Având o locaţie geografică avantajoasă, componente natural-climatice şi cultural-istorice atrăgătoare, Republica Moldova, dispune de toate premisele pentru organizarea şi dezvoltarea turismului vitivinicol.

Ramura vitivinicola şi industria turistică contribuie la atragerea unui număr cât mai mare de consumatori ai producţiei turistice vitivinicole, promovând adiţional şi toate facilităţile turistice existente în Republica Moldova. Vinificatorii din Moldova au creat şi produc peste trei mii de denumiri de produse alcoolice. Toate acestea pot fi degustate la circa 170 de întreprinderi vinicole, cele mai performante fiind incluse în 7 rute ale vinului din R. Moldova. Este cunoscută Moldova şi prin oraşe subterane care sunt unice în lume, cum ar fi: Cricova, Mileştii Mici, Pivniţele din Brăneşti, Lion Gri unde cei mai pretenţioşi vizitatori pot degusta licori dintre cele mai selecte.

Pentru promovarea turismului vitivinicol cât şi a produselor vinicole au fost elaborate mai multe programe. Programul naţional „Drumul vinului în Moldova" instituie un cadru regulatoriu privind activitatea în domeniul turismului vitivinicol, promovează trasee turistice prin toate regiunile vinicole ale ţării, include cca. 20% din vinării, 6,8% din arii naturale protejate, 25% din mănăstiri şi 15,9% din muzeele de pe teritoriul Republicii Moldova.

Începând cu anul 2002 se organizează sărbătoarea „Ziua naţională a vinului". Acest festival vinicol a devenit unul dintre cele mai cunoscute manifestări de acest gen din lume. În 2014 la „Ziua Naţională a Vinului", au participat zeci de companii, 130 mii de vizitatori, inclusiv turişti din peste 37 de ţări, s-au vândut 95 mii sticle de vin, în valoare de aproximativ 5 mil. lei, peste 400 persoane au participat la lecţiile Şcolii Vinului, iar 750 de persoane au plecat în Drumul Vinului. În topul ţărilor cu cei mai mulţi cetăţeni veniţi la Chişinău la sărbătoarea „Ziua naţională a vinului" se află România, Rusia, SUA, Germania şi Turcia.

Totodată a fost lansat şi brandul naţional al vinurilor moldoveneşti „Wine of Moldova", care va asigura sporirea calităţii, dar şi a consumului de vin pe plan intern şi a exportului pe pieţele externe. În primele 8 luni ale anului 2014 Republica Moldova a exportat 3,1 mln litri de vin îmbuteliat, cu 9% mai mult decât în aceeaşi perioadă a anului 2013, însumând 16% din totalul exporturilor.

Conform datelor Biroului Naţional de Statistică, în anul 2014 agenţiile de turism şi tur-operatorii au acordat servicii turistice la 238,1 mii de turişti şi excursionişti, cu 16,2% mai mult decât în anul 2013. Totodată s-a majorat şi numărul de turişti şi excursionişti participanţi la turismul intern cu 26%, la turismul emiţător şi receptor respectiv cu 14,7% şi 9,2%, în anul 2014, comparativ cu anul 2013. Dacă să facem o comparaţie în anul 2013 au fost acordate servicii turistice pentru circa 204,9 mii de turişti şi excursionişti. În comparaţie cu anul 2012, în 2013 s-a majorat numărul turiştilor şi excursioniştilor participanţi la turismul emiţător şi receptor respectiv cu 7,3% şi 2,8%, pe când turismul intern s-a diminuat cu 0,6%.

Tabelul 1

Numărul turiştilor şi excursioniştilor străini care au vizitat ţara

	Anul 2012, turişti şi excursionişti, mii persoane	**Anul 2013 turişti şi excursionişti, mii persoane**	**Turişti şi excursionişti, 2013 faţă de 2012, %**	**Anul 2014 turişti şi excursionişti, mii persoane**	**Turişti şi excursionişti, 2014 faţă de 2013, %**
Turişti străini	12797	13150	102,8	14362	109,2
Turişti moldoveni (care pleacă din ţară)	146791	157556	107,3	180646	114,7
Turişti interni	34363	34172	99,4	43045	126,0
Total	**193951**	**204878**	**105,6**	**238053**	**116,2**

Sursa: elaborat de autori conform datelor Biroului Naţional de Statistică

Turismul intern a cunoscut o ascensiune în anul 2014, de 26%, numărând 43 mii de participanţi. Numărul turiştilor şi excursioniştilor interni care au călătorit prin intermediul agenţiilor de turism şi tur-operatorilor variază an de an. În anul 2013 numărul turiştilor şi excursioniştilor participanţi la turismul intern a fost 34172 iar în anul 2014 acest număr de turişti constituit 43045 turişti, cu 8873 turişti mai mult decât în 2013. Deplasarea rezidenţilor moldoveni în interiorul ţării, în scopuri turistice, a fost organizată în special de agenţiile de turism şi tur-operatorii din municipiul Chişinău 49,5% şi regiunile de dezvoltare: Centru 24,6% şi Sud 21,0%. Numărul turiştilor străini sosiţi în ţară prin intermediul agenţiilor de turism şi tur-operatorilor este în creştere. În Republica Moldova, în anul 2012 s-a înregistrat 12797 mii de turişti, iar în anul 2013 s-a înregistrat circa 13150 mii turişti străini şi în 2014 s-au înregistrat 14362 mii turişti cu 109,2% mai mulţi faţă de anul 2013.

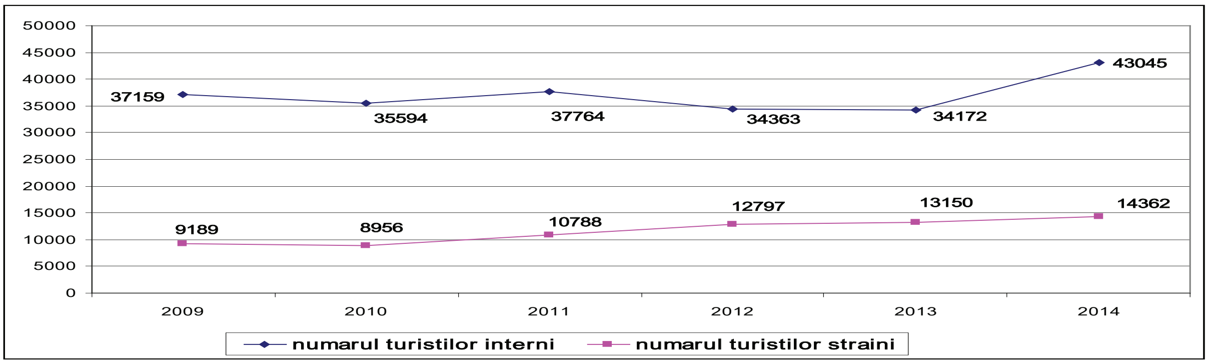


Figura 1. Dinamica numărului turiştilor, excursioniştilor interni şi a turiştilor străini prin intermediul agenţiilor de turism şi turoperatorilor, mii pers.
Sursa: elaborat de autori conform datelor Biroului Naţional de Statistică

În anul 2014 de serviciile agenţiilor de turism şi tur-operatorilor au beneficiat, 58,2% în scopuri de odihnă, recreare şi agrement, 34,5% - de afaceri şi profesionale şi 3,9% - de tratament, din cei 14,4 mii de turişti şi excursionişti străini, care au vizitat Republica Moldova. Ponderea cea mai mare, le-a revenit cetăţenilor din România 21,2%, Federaţia Rusă 13,9%, Ucraina 10,7% din numărul total de turişti şi excursionişti străini sosiţi în Republica Moldova, Germania 4,9%, Turcia 4,8%, Italia 4,0%, Statele Unite ale Americii 3,9%, Israel 3,7%, Polonia 3,0%, Regatul Unit al Marii Britanii şi Irlandei de Nord 2,9%, Bulgaria 2,7%, Belarus 2,5%, Olanda 2,3%, Austria 1,9%, Suedia 1,7%, Franţa 1,3%, Lituania 1,2%.

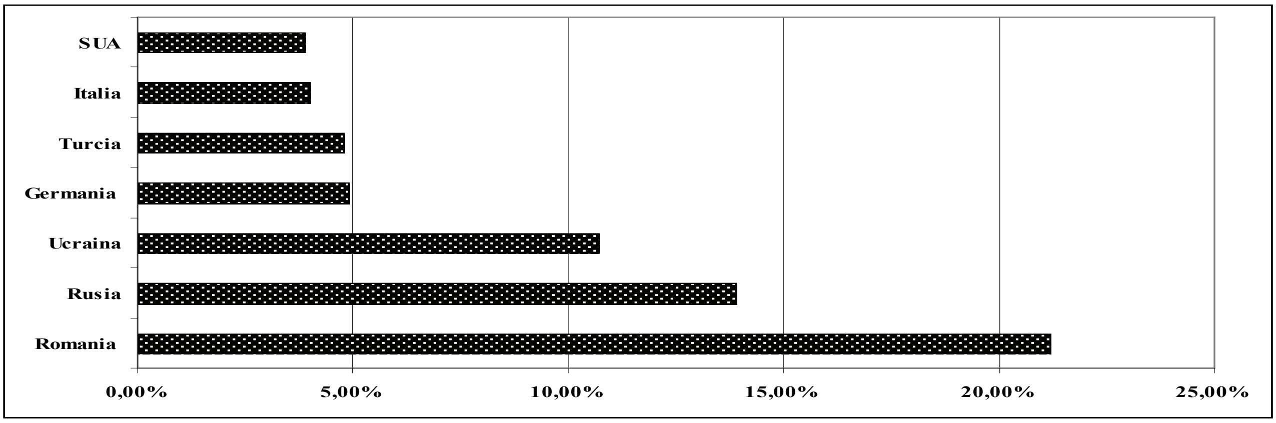


Figura 2. Evoluţia ponderii a cetăţenilor care au vizitat Republica Moldova în anul 2014, %
Sursa: elaborat de autori conform datelor Biroului Naţional de Statistică

Din aceste figuri se poate observa că numărul turiştilor cât şi numărul turiştilor sosiţi an de an variază.

Ţările generatoare de turişti pentru Republica Moldova sunt: Rusia, Turcia, România, Ucraina şi, mai nou, Germania, Italia, Bulgaria, iar cele mai căutate zone viticole din ţara sunt Cricova, Mileştii Mici şi Purcari. Statistica arată că populaţia care practică oenoturismul are un nivel de cultură ridicat, marea lor majoritate fiind englezi 81% şi nemţi 46%.

În anul 2014 structurile de cazare turistică colective au fost frecventate de 283,0 mii de turişti, din care 189,1 mii de turişti moldoveni (66,8% din total) şi 93,9 mii de turişti străini (33,2%). Comparativ cu anul 2013 s-a majorat numărul de turişti cazaţi la structurile de primire turistică colective (+4,2%), pe seama majorării acestuia la vile turistice, sate de vacanţă şi alte structuri de odihnă (+45,8%), hoteluri şi moteluri (+7,6%) şi la structuri de întremare (+2,7%). Numărul de turişti cazaţi în 2014 la vile turistice, sate de vacanţă şi alte structuri de odihnă a constituit 48158 turişti. Principalele activităţi organizate în majoritatea tururilor prin lumea vinului conţin: degustări de vin 100%, vizitarea cramelor şi pivniţelor întreprinderilor producătoare de vinuri 81%, vizitarea plantaţiilor de viţă de vie 21%, momentele de odihnă în mijlocul viilor 15%, cursuri de iniţiere în arta oenologică 10%, servirea mesei 6%. Agenţiile de turism din ţară asigură pentru circa 18% din clienţii străini degustaţii la vinăriile din Moldova. Turiştii au posibilitatea de a studia tehnologia de producere a vinurilor, a urmări îmbutelierea lui şi a degusta produsul finit. În prezent aceste trasee sunt prezente în ofertele turistice în formă parţială şi separat. Prin intermediul a 6 agenţi turistici, Agenţia Turismului, a organizat itinerarii turistice la 6 crame vitivinicole, unde sunt puse la dispoziţie excursii cu degustări în cadrul cramelor: Chateau Vartely, Brănești, Cojușna (Migdal-P) Mileștii Mici, Purcari și Cricova la prețuri promoționale de la 115 la 160 lei.

În concluzie putem menţiona că în urma cercetărilor efectuate, turismul viti-vinicol joacă un rol deosebit în sectorul economico-social pentru că contribuie atât la antrenarea forţei de muncă şi diminuarea şomajului, cât şi ca dinamizator al sistemului economic global.

Turismul viti-vinicol rămâne a fi cea mai oportună formă de turism care are un impact pozitiv asupra turismului receptor. În total, anul trecut agenţiile de turism şi turoperatorii au acordat servicii la 238,1 mii de turişti şi excursionişti, cu 16,2% mai mult decât în 2013.

Turismul este o forma de marketig a viticulturii şi producerii vinului, care poate fi combinat cu toate activitățile începând cu cultivarea strugurilor, promovarea materiei prime (struguri) şi a producţiei vinicole de la producătorii agricoli şi de la întreprinderile vinicole până la consumatorii finali. Dezvoltarea turismului vitivinicol va repune acest gen de turism al Republicii Moldova la justa sa valoare în circuitul turistic internaţional.

Ramura viti-vinicolă şi industria turistică contribuie la atragerea unui număr mare de consumători ai producţiei turistice viti-vinicole, la ameliorarea şi modernizarea teritoriului, la promovarea facilităţilor turistice existente în Moldova.

BIBLIOGRAFIE

1. ROTARU, D. Turismul vitivinicol în Republica Moldova – o alternativă de dezvoltare turistică. În: Ebookbrowse. Disponibil:http://ebookbrowsee.net/rotaru-daniela-turismul-vitivinicol-%C3%8En-republica-moldova-%E2%80%93-o-alternativa-de-dezvoltare-turistica-pdf-d512206415.

2. COSCIUG, C. Tendinţe moderne ale dezvoltării turismului vitivinicol. În: Conferinţa Ştiinţifică Naţională „Tendinţe moderne de dezvoltare economică şi financiară a spaţiului rural". Vol. 31. UASM, 27.04.2012, Chişinău, 2012. ISBN 978-9975-64-235-4.

3. Strategia de dezvoltare a turismului „Turism 2020. Hotărârea Guvernului nr.338 din 19 mai 2014. Disponobil:http:/www.lex.justice.md/UserFiles/File/2014/mo127-133md/an.1_338.

4. Cember, Olesea. Moldova vizitată de un număr mare de turiști de Ziua Națională a Vinului. Disponibil. http://diez.md/2013/10/08/moldova-vizitata-de-un-numar-mare-de-turisti-de-ziua-nationala-a-vinului/.

5. Anexa nr. 1 la Hotărârea Guvernului nr. 338 din 19 mai 2014. Strategia de dezvoltare a turismului „Turism 2020". Disponibil. http://lex.justice.md/ UserFiles/File/2014/mo127-133md/ an.1_338.docx.

6. Activitatea turistică a agenţiilor de turism şi turoperatorilor din Republica Moldova în anul 2014. Disponobil:http:// http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&id=4641&idc=168.

СИСТЕМА ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

НАГОРНАЯ Ольга*, канд. экон. наук, доцент,*
Украинский Научно-Исследовательский и Учебный Центр
Проблем Стандартизации, Сертификации и Качества

In the article the questions of development of the system of the technical adjusting of Ukraine are considered from position of providing of economic security of country. A category is certain «system of the technical adjusting», the necessity of passing an act of Ukraine is reasonable «About the system of the technical adjusting». Changes what be going on in the system of the technical adjusting of Ukraine are shown, after an acceptance in 2014 of laws: «About standardization», «About метрологии and metrology activity» and law «On technical regulations and estimation of accordance», accepted in 2015. It is shown that Ukraine needs to focus efforts on creating a more flexible national system of technical regulation, which will be able to distance themselves from government interference and better reflect the interests of the direct producers. Analyzed threats to economic security associated with the policy of «fast track» harmonizing international and regional standards and accomplish the tasks of the Cabinet of Ministers of Ukraine on the abolition in 2015 of the former Soviet Union and the standards DSTU (State Standards of Ukraine), adopted on their basis.

Key words: systemof technical regulation, stateStandard of Ukraine(DSTU),economic security of the country.

Развитие системы технического регулирования является базовым требованием для страны, стремящейся к интеграции в мировое экономическое пространство – с одной стороны и ключевым условием повышения конкурентоспособности экономики, обеспечивающей устойчивый экономический рост, лежащий в основе экономической безопасности страны- с другой. В целях обеспечения экономической безопасности страны модернизация системы технического регулирования обязана защищать, прежде всего, интересы национальных производителей и отвечать на вызовы современности. Эффективная работа системы технического регулирования крайне важна для устойчивого развития экономики страны. Изучение системы технического регулирования как фактора экономической безопасности страны является актуальной темой. Уровень развития системы технического регулирования – это качественный показатель степени развитости экономики страны.

Наиболее комплексно система технического регулирования рассматривается в учебниках, пособиях, методических указаниях [1; 2; 3; 4; 5; 6]. Авторы подробно излагают научные, нормативные, технические и организационные основы стандартизации, метрологического обеспечения, управления качеством, оценки соответствия и аккредитации. Однако, с нашей точки зрения, рассматривая составляющие системы технического регулирования, они не анализируют ее как целостную систему, развитие которой направлено на достижение конечного результата – ускорение развития экономики и обеспечение высокого качества жизни общества.

В украинской научной литературе широко освещаются вопросы международного сотрудничества Украины в сфере метрологии, стандартизации, сертификации [3, с. 363-390; 4, с. 302 – 318]. Большое внимание уделяется проблемам гармонизации национальных стандартов с международными и региональными [7, с. 60-67; 8, с. 11-17].

Большинство авторов рассматривают суто технические аспекты стандартизации, метрологии, сертификации, рыночного надзора [4, с. 302 – 318; 2].

Другой аспект нашего исследования – проблемы экономической безопасности страны – широко обсуждаемая в экономической литературе тема, рассматриваемая в множестве аспектов. Широкое освещение обеих проблем, тем не менее, не касается наиболее больной, на наш взгляд, проблемы – отставание системы технического регулирования Украины от ведущих стран мира и международного уровня, ее негативное влияние на уровень экономической безопасности страны.

Целью исследования является анализ системы технического регулирования как фактора экономической безопасности Украины. Для достижения цели нами были поставлены следующие задачи:

– определить категорию система технического регулирования;

– рассмотреть категорию экономическая безопасность страны;

– проанализировать влияние системы технического регулирования на экономическую безопасность страны.

Термин «техническое регулирование» широко используется в законодательных и нормативных документах, специальной литературе, документах международных (ISO, IEC) и региональных организаций стандартизации (CEN, CENELEC,МГС). Однако, для научного использования, большее значение имеет термин «система технического регулирования», который не определяется в документах перечисленных организаций. Анализируя основы государственной политики в области технического регулирования украинские авторы не дают определения системы технического регулирования [1; 2; 3; 4; 5; 6]. В украинском законодательстве также не дается определение термина «система технического регулирования». Определение категории «техническое регулирование» дано в ст. 1 закона Украины «О технических регламентах и оценке соответствия», принятом 15.01.2015 года:«техническое регулирование – правовое регулирование отношений в сфере определения и выполнения обязательных требований к характеристикам продукции или связанных с ними процессов и методов производства, а также проверки их соблюдения путем оценки соответствия и/или государственного рыночного надзора и контроля непищевой продукции или иных видов государственного надзора (контроля) [9]. С нашей точки зрения, сферу технического регулирования нельзя ограничивать только правовым полем. Техническое регулирование – это правовое и организационное регулирование отношений.

В Украине в 2013 – 2015 годах существенно обновилось законодательство в области технического регулирования. Новые законы «О стандартизации», «О метрологии и метрологической деятельности» были приняты в 2014 году, в 2015 году – закон «О технических регламентах и оценке соответствия»,в 2013 году -приняты новые редакции законов «О государственном рыночном надзоре и контроле непищевой продукции», «Об общей безопасности непищевой продукции». Ни в одном из этих законов не говорится о том, чтоони являются составляющими системы технического регулирования. В этих законах (кроме закона «О технических регламентах и оценке соответствия») термин техническое регулирование не используется. Закона «О техническом регулировании» Украина не имеет вообще.

Примером для наследования законодательства в сфере технического регулирования, на наш взгляд, является Республика Казахстан. Казахстан имеет закон «О техническом регулировании», в котором разграничены понятия «государственная система технического регулирования» и «техническое регулирование». В ст. 1, п. 13 дается четкое определение государственной системы технического регулирования как совокупности физических и юридических лиц, государственных органов, которые осуществляют работы в области технического регулирования в границах своей компетентности, а также нормативных правовых актов, стандартов и нормативных технических документов[10].За отсутствием термина «государственная система технического регулирования» Украина скрывает чрезмерную зарегулированность со стороны государства сферы технического регулирования.

С нашей точки зрения, система технического регулирования Украины охватывает следующие области: стандартизация, метрологическая деятельность, оценка соответствия, государственный рыночный надзор. Она должна рассматриваться как целостная система, построенная на единых принципах. Единство и целостность государственной системы технического регулирования следует отразить в украинском законодательстве. Необходимо включить соответствующие положения в законы, которые регулируют все четыре составляющих системы технического регулирования. В статье 2 закона «О стандартизации» необходимо указать, что система стандартизации является составным элементом системы технического регулирования Украины [11]. Пункт 1 статьи 4 Закона Украины «О метрологии и метрологической деятельности»: метрологическая система Украины как составляющая системы технического регулирования создает необходимые основы для обеспечения единства измерений в государстве [12]. В статье 2 закона Украины «О технических регламентах и оценке соответствия»- указать, что он регулирует отношения в сфере технического регулирования, которые возникают в связи с разработкой

и принятием технических регламентов [9]. В статьи 2 законов Украины «О государственном рыночном надзоре и контроле непищевой продукции», «Об общей безопасности непищевой продукции» также необходимо добавить указание на единство системы технического регулирования. Необходимо, на наш взгляд, принять закон Украины «О системе технического регулирования», в котором определиться с субъектами технического регулирования и указать центральный орган исполнительной власти, который формирует политику в сфере технического регулирования. Функции реализации политики должны выполнять Национальный орган по стандартизации и, с 2016 года – Национальный орган метрологии. Принятие закона, раскрывающего общие принципы функционирования системы технического регулирования, воочию покажет то, что пытаются скрыть украинские власти – чрезмерную централизацию управления системой технического регулирования.

Попытка замаскировать ситуацию, противоречащую европейским принципам независимого функционирования системы технического регулирования, когда она отражает, прежде всего, интересы бизнеса видна во вновь принятых законах «О стандартизации» и «О метрологии и метрологической деятельности». В них говорится о центральном органе исполнительной власти, который формирует государственную политику в сфере стандартизации и о центральном органе исполнительной власти, который реализует государственную политику в сфере стандартизации – статья 8 «Субъекты стандартизации» закона «О стандартизации» [11]. В законе Украины «О метрологии и метрологической деятельности» - статья 9 «Структура национальной метрологической службы» к национальной метрологической службе относятся центральный орган исполнительной власти, который обеспечивает формирование государственной политики в сфере метрологии и метрологической деятельности и центральный орган исполнительной власти, который реализует государственную политику в этой сфере [12]. В действительности, все эти функции выполняет Министерство экономического развития и торговли Украины в лице Департамента технического регулирования. В положении о департаменте сказано: «Департамент технического регулирования является самостоятельным структурным подразделением центрального аппарата Министерства экономического развития и торговли Украины, главной целью деятельности которого является обеспечение формирования и реализации государственной политики в сфере технического регулирования (стандартизации, метрологии, сертификации, оценки (подтверждения) соответствия, аккредитации органов по оценке соответствия, управления качеством) и межотраслевой координации в этой сфере» [13]. Такая концентрация власти в одних руках, фактически, парализовала работу в сфере технического регулирования.

Национальная безопасность страны состоит, на наш взгляд из семи основных компонентов: экономической, экологической, информационной, военной, научно-технологической, политической, социальной. Экономическая безопасность является материальной основой обеспечения иных видов безопасности. Словосочетание «экономическая безопасность» впервые было использовано в правовом документе – в Конституции Украины в 1996 году [14]. В Концепции (основах государственной политики) национальной безопасности (1997 год) понятие «экономическая безопасность» было раскрыто через национальные интересы, угрозы национальной безопасности и направления государственной политики национальной безопасности в экономической сфере. Однако, до настоящего момента, Украина не имеет официально утвержденной концепции экономической безопасности страны.

Приказом Министерства экономического развития и торговли Украины от 29 октября 2013 года № 1277 «Об утверждении Методических рекомендаций по расчету уровня экономической безопасности Украины» утверждены подходы к определению интегрального индекса экономической безопасности по 9 составляющим экономической безопасности: производственная, демографическая, энергетическая, внешнеэкономическая, инвестиционно-инновационная, макроэкономическая, производственная, социальная, финансовая [15]. Ограниченные размеры статьи не позволяют нам детально проанализировать предложенный подход и составляющие.

Обеспечить экономическую безопасность страны означает создать систему ее самосохранения, которая автоматически приводит в движение механизмы защиты от той или иной угрозы. Система технического регулирования, на наш взгляд, оказывает существенное влияние на все составляющие национальной безопасности и должна прямо входить в компоненты экономической безопасности. Как

было нами показано, чрезмерная централизация руководства системой технического регулирования, приводит к волюнтаристским решениям, наносящим ущерб экономической безопасности страны. Опираясь на статью 7 закона «О стандартизации», которая разрешает принимать национальные стандарты, в случае необходимости, на одном из языков международных или региональных организаций стандартизации [11], Министерство экономического развития и торговли Украины в декабре 2014 года приняло 1500 европейских стандартов методом подтверждения (т.е. на английском языке). Статья 17 закона говорит о том, что в случае принятия европейского стандарта как национального обеспечивается идентичность национального стандарта соответствующему европейскому [11].

Перед Украиной стоит проблема серьезного противоречия между необходимостью интегрироваться в мировую экономику, с одной стороны, и обеспечить защиту своего внутреннего рынка, сохранить внутреннюю экономическую интеграцию, с другой. Однако, украинские чиновники, взявшие путь на получение европейской помощи любыми средствами, фактически, разрушают украинскую экономику, прикрываясь лозунгами о необходимости ускоренной интеграции в европейское экономическое пространство. На 2015 год ими поставлены еще более грандиозные задачи по разрушению украинской экономики. В Программе деятельности Кабинета Министров Украины в разделе «Новая политика государственного управления» ставится задача по принятию в 2015 году еще 1500 национальных стандартов, гармонизованных со стандартами ЕС и отмена действия на территории Украины стандартов бывшего СССР [16]. В настоящее время, по данным специалистов Научно-исследовательского института стандартизации Государственного предприятия «Украинский научно-исследовательский и учебный центр проблем стандартизации, сертификации и качества», которое с 3 января 2015 года выполняет функции национального органа стандартизации, в Украине действует 14500 стандартов бывшего СССР – ГОСТов и ДСТУ, принятых на основе ГОСТов. Если учесть, что предприятия энергетической отрасли, тяжелого машиностроения, оборонной промышленности, нефтеперерабатывающие предприятия, металлургические и т.д. построены до 1991 года, когда Украина обрела независимость, то масштабы разрушительного удара по экономике страны становятся очевидными. Если добавить последствия гармонизации европейских стандартов как идентичных и на английском языке, то становится очевидным – последствия шокирующее быстрого открытия внешнего доступа на национальный рынок будут катастрофическими.

Несовершенные механизмы управления системой технического регулирования при отсутствии противовесов волюнтаристским решениям, принимаемым Министерством экономического развития и торговли, не позволят слабым механизмам системы экономической безопасности страны обеспечить конкурентоспособность экономики, защитить отечественного товаропроизводителя и, в конечном итоге, не позволят Украине эффективно взаимодействовать с международными финансовыми и экономическими институциями.

Обеспечение экономической безопасности – прерогатива государства – никто другой не в состоянии решить эти вопросы. Государству не удалость подвести прочный экономический фундамент под все другие виды безопасности. За все годы независимости нашей стране не удалось найти оптимального сочетания рыночных механизмов и государственного участия в хозяйственных процессах, в том числе, в управлении системой технического регулирования. Именно поэтому в Украине кризис в наибольшей степени поразил экономику, что ослабило все сферы национальной безопасности.

Рассмотрев систему технического регулирования как фактор экономической безопасности страны мы пришли к следующим выводам.

Чрезмерная концентрация руководящих функций в сфере технического регулирования в руках государства в лице Министерства экономического развития и торговли составляет угрозу экономической безопасности страны.

Украине необходимо принять Закон «О системе технического регулирования», который позволит сформулировать единые принципы управления и разделить, в соответствии с требованиями европейского законодательства функции формирования и реализации государственной политики в каждой сфере системы технического регулирования.

Украине необходимо направить усилия на создание современной системы технического регули-

рования, которая будет отражать интересы развития экономики страны и прежде всего – бизнеса. Она должна строиться с учетом уровня развития технологий на предприятиях Украины и служить интересам обеспечения экономической безопасности страны.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Основи взаємозамінності, стандартизації, сертифікації, акредитації та технічні вимірювання: Підручник / М. С. Когут; Н. М. Лебідь, О. В. Білоус; І. Є. Кравець. – Львів: Світ, 2010. – 528 с.

2. Мельничук, С. Д.; Боровиков, О. Я.; Баль-Прилипко Л. В. Основи системи державного технічного регулювання: Навчальний посібник / С. Д. Мельничук; О. Я. Боровиков; Л. В.Баль-Прилипко. – К.: НУБіП, 2012. – 283 с.

3. Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація: Підручник / Р. В. Бичківський; П. Г. Столярчук; П. Р. Гамула. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2002. - 560 с. (с.31)

4. Сергеев, А. Г.; Латышев, М. В.; Терегеря, В. В. Метрология, стандартизация, сертификация: Учебное пособие. – М.: Логос, 2003. – 536 с.: ил.

5. Цюцюра, С. В.; Цюцюра, В. Д. Метрологія, основи вимірювань, стандартизація та сертифікація: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 242 с. – (Вища освіта XXI століття).

6. Дивнич, М. П. Стандартизація, сертифікація та управління якістю: метод. рек. до практ. занять / М. П. Дивнич. — Нац. авіац. ун-т. — К., 2007. — 64 с.

7. Дятлова, В. В. Гармонізація вітчизняних стандартів з міжнародними та європейськими: стан та проблеми / В. В. Дятлова // Актуал. пробл. регулювання та розвитку зовнішньоеконом. діяльності: зб. наук. пр. Донец. держ. ун-ту упр. — Донецьк, 2008. — Т. 9, вип. 104, серія «Держ. упр.» —С. 60 — 67.

8. Голінка, І. М. Розвиток стандартизації на міжнародному, регіональному та національному рівнях / І. М. Голінка // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2009. — № 1. — С. 11 — 17.

9. Закон Украины «О технических регламентах и оценке соответствия» [Электронный ресурс] - Режим доступа:http: //zakon.rada.gov.ua›laws/show/124-19.

10. Закон Республики Казахстан от 9 ноября 2004 года № 603-II «О техническом регулировании» [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1051485.

11. Закон Украины «О стандартизации» [Электронный ресурс] - Режим доступа:http: //zakon.rada.gov.ua›laws/show/1315-18.

12. Закон Украины «О метрологии и метрологической деятельности»[Электронный ресурс] - Режим доступа: http: //zakon.rada.gov.ua›laws/show/113/98-вр.

13. Министерство экономического развития и торговлиУкраины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.me.gov.ua/.

14. Конституция Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://zakon.rada.gov.ua/go/254к/96-вр.

15. Приказ Министерства экономического развития и торговли Украины от 29 октября 2013 года № 1277 «Об утверждении Методических рекомендаций по расчету уровня экономической безопасности Украины». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http:// cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

16. Постановление Кабинета Министров Украины № 26 – YIII от 11 декабря 2014 года. О Программе деятельности Кабинета Министров Украины. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/695-2014-%D0%BF.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

НИКОЛЕНКО Тамара*, канд. эконом. наук, старш. препод.,*
Мариупольский Государственный Университет

The article analyzes the main indicators allowing to determine how effectively the countries use knowledge; it is stated that it is the human factor, embodied in the latest knowledge plays a key role in the formation and development of country's competitive advantages, as well as in solving its economic and social problems. The paper assesses the factors of globalization influence on the development and growth of the knowledge economy; the practice of stimulating, promoting and supporting innovation in the economically developed countries is considered.

Ключевые слова: экономика знаний, институционализация экономики знаний, глобализация, инновационно – инвестиционная деятельность.

Преобразование интеллекта в основной ресурс общественного развития, формирование и развитие экономики знаний стали возможными вследствие общего изменения производственной и социокультурной динамики мира, наиболее заметным результатом которой является современная информационная революция и ее продукт – информационное общество. Глобализационные процессы, взаимопроникновение экономик различных государств, основанное на современных информационных технологиях и системах международной коммуникации; развитие науки, достижения которой является предметом и результатом высокоинтеллектуального труда – все это реалии, в котором информация и знания приобретают чрезвычайно важное значение [5].

Активизация процессов преобразования знаний в непосредственную производительную силу развития экономики и общества обусловила не только расширение исследований в этой сфере, но и их практическую реализацию. Таким образом, произошло формирование не только сравнительно целостной системы взглядов, получившей название «экономика знаний», но и индикаторов и критериев ее оценки.

Экономика знаний – это экономика, в которой источником роста является как специализированные (научные), так и повседневные знания, в результате использования которых, наряду с природными ресурсами, капиталом и трудом доминирующим фактором становятся процессы накопления и использования знаний, в результате чего постоянно растет конкурентоспособность экономики. [1, с. 32]

Заметим, что эксперты Организации экономического сотрудничества и развития определяют области, основанные на знаниях, как отрасли, напрямую связанные с производством, распределением и использованием знаний и информации. Итак, сегодня к экономике знаний в широком смысле относят три основные сферы: НИОКР и инновации, образование и обучение, способствующих формированию человеческого капитала, а также информационно-коммуникационные технологии [4].

Общепризнанной стала мысль о том, что сегодня только через знания можно создать и развивать экономику – конкурентоспособную и способную обеспечивать современный уровень жизни населения.

Экономически развитые страны мира уже признали приоритетность развития науки и образования, как гаранта поступательного движения в будущем, построения конкурентной экономики, удовлетворение постоянно растущих потребностей людей. Поэтому происходит плавный переход на новый уровень понимания реальности, характеризующийся формированием «экономики знаний». Процесс развития такой экономики заключается в аккумулировании резерва способностей и набора потребностей человека. Экономика знаний тесно связана с постиндустриальной экономикой, а потому в наибольшей степени характерна для США и стран Западной Европы.

Необходимо выделить две основные функции, которые выполняют знания в современной эконо-

мике знаний:

– знания могут быть реализованы в продуктах, услугах, и способствовать созданию или совершенствованию старых технологий производства, воплощая в себе производственную функцию;

– знания имеют воспроизводственную функцию.

Влияние процесса глобализации на развитие и рост значения экономики знаний не только на национальном, но и на наднациональном уровнях обусловлен действием ряда факторов:

во-первых, наблюдается повсеместное расширение информационного и научно-технического сотрудничества, что в свою очередь способствует развитию экономического пространства с помощью непрерывного обмена информацией, общения носителей и одновременно производителей новейших знаний. Ярким примером такого международного сотрудничества является работа Европейской организации по ядерным исследованиям (CERN). Данной организации принадлежит ряд выдающихся открытий в области физики, существенный его вклад в развитие информатики. В нем зародилась технология всемирной паутины и был создан протокол HTTP. На сегодняшний день количество стран-членов достигла 20. Кроме того, некоторые страны и международные организации имеют статус наблюдателя. В CERN постоянно работают около 2500 человек, в международных экспериментах CERN принимает участие около 8000 физиков и инженеров из 580 университетов и институтов из 85 стран мира;

во-вторых, развитие международного движения капитала. В условиях развития экономики знаний особое место в этом процессе будет занимать именно движение интеллектуального капитала, но не при уменьшении, а наоборот при росте объемов движения инвестиций (главным образом прямых). Это способствует заимствованию новейших знаний у других стран на взаимовыгодных условиях и успешной актуализации этих знаний;

в-третьих, данные процессы способствуют решению глобальных проблем человечества. Например, вопросы, связанные с исчерпанием природных ресурсов, при непрерывном росте потребностей человечества. Становление экономики знаний способствует активизации процесса информатизации экономики, который имеет целью рациональное использование природных ресурсов, то есть «производство жизненных благ с помощью природного капитала, но не за счет его« вымывание ». Кроме того, развитие новых знаний способствует развитию новых технологий и поиска альтернативных энергоносителей, что приведет не только к уменьшению добычи нефти, природного газа и угля, но и к решению ряда экологических проблем;

в-четвертых, формирование «банков знаний» для сохранения накопленных работ, при условии их постоянного пополнения. Это должно стимулировать решение проблемы разрыва между экономически развитыми странами и развивающимися странами.

Однако при всем положительном влиянии процесса глобализации на рост экономики знаний не стоит забывать о его противоречивом характере. В связи с этим в качестве ключевой проблемы можно выделить вопросы экономической безопасности на национальном уровне.

Для обеспечения национальной безопасности необходимо принять ряд мер по решению конкретных задач, как на государственном, так и на межгосударственном уровнях, среди которых можно выделить следующие:

1. развитие правового обеспечения функционирования экономики знаний;
2. разработка механизмов и создание экономических институтов по управлению интеллектуальным капиталом;
3. формирование национальных фондов знаний с постоянным их обновлением;
4. инвестирование не только в образование и науку, но и в так называемый капитал здоровья. При этом потоки инвестиций должны носить преимущественно целевой характер;
5. повышение общей культуры нации и тому подобное.

Следует также отметить, что в сложившейся ситуации очень важно не переоценить возможную угрозу процесса глобализации. Не стоит скрывать достижения в развитии различных сфер жизни человека и общества, возможно лишь временное их сдерживания. Принципиальным является необходимость распространять новейшие знания на международном уровне для комплексного развития всей мировой системы хозяйствования в целом. Но в связи с этим необходимо также наладить процесс рас-

ширенного воспроизводства новейших знаний внутри страны. В этом случае украинская экономика всегда будет на шаг впереди, то есть обладать конкурентным преимуществом, которое и обеспечит эффективное позиционирование страны на международной арене.

В материалах ЕС определено, что роль образования в процессе формирования экономики и общества особенно важно. Европейская Комиссия прилагает усилия для модернизации университетов. Также по ее инициативе был образован Европейский технологический институт, задачей которого является разработка оптимальной инновационной модели для ЕС на базе интеграции образования, исследований и инноваций.

В Испании поддержка инновационных проектов, реализуемых предприятиями, является важной задачей локальных и региональных программ развития. Финансовая помощь в виде дотаций направлена на стимулирование высокоинновационных инвестиций в предприятия, особенно малого и среднего бизнеса, развитие инновационного потенциала предприятий и научных учреждений, а также развитие информационного общества и повышения квалификации человеческого капитала на предприятиях.

Целью немецкой стратегии, которая касается поддержки прогрессивных технологий, является активное внедрение инноваций в различные сферы науки и техники. Особой поддержкой согласно стратегии пользуются 17 отраслей промышленности, среди которых: биотехнология, нанотехнология, энергетическая сфера и тому подобное.

Активно поддерживаются и стимулируются государством в сфере исследований и разработок шведские предприятия, что находит свое проявление в европейских рейтингах инновационности, где Швеция занимает одну из первых позиций. Главной программой, в рамках которой финансируются проекты исследования и развития в Швеции, является программа «Исследования и разработки», которая координируется Правительственным агентством систем инноваций Vinnova. Целью программы является поддержание глобальной инновационности и конкурентоспособности шведских предприятий малого и среднего бизнеса.

В Чехии развитие инноваций является одной из важнейших задач государства (в пределах Новой программы инноваций). Важную роль во внедрении инноваций играют прямые иностранные инвестиции, которые направляются в экономику Чехии, прежде всего из стран Европы, США и Азии.

Для экономики Мальты особое значение имеет инновационность в сфере туризма, хотя государственной поддержкой пользуются также и предприятия из других сфер экономики. Данная специфика государственного регулирования отображается в Региональной стратегии инновации и в Плане деятельности страны, которые разработаны правительством Мальты. Главными инструментами поощрения инноваций на Мальте является венчурный капитал, финансовая помощь, а также программы, поощряющие управления инновациями среди предприятий.

Таким образом, изучение практики стимулирования, поощрения и поддержки инноваций в экономически развитых странах позволяет утверждать, что каждая страна ЕС использует свои инструменты содействия инновационной деятельности: от обеспечения надлежащего качества образования к созданию технополисов. Высокий уровень инновационности требует стратегического видения, скоординированной деятельности правительств и субъектов хозяйствования. Страны, которые стремятся стать членами ЕС, должны использовать опыт экономически развитых стран в направлении реализации инновационно-инвестиционной политики и быть экспортерами, а не импортерами инноваций

Что касается Украины, следует отметить, что эволюция и динамика перспектив развития экономики знаний в Украине обусловлены общемировыми тенденциями ее формирования. Однако по сравнению с передовыми зарубежными странами Украина пока находится на начальной стадии развития экономики знаний [2, с.45-45]. Но, тем не менее, следует отметить, что Украина имеет большой потенциал для развития экономики знаний, в том числе один из самых высоких в мире индексов образованности (98% населения (по данным ООН)) и мощный научный потенциал, способный выполнять сложные фундаментальные и прикладные исследования.

Сегодня в Украине процесс институционализации экономики знаний проходит долгий и сложный путь. Институциональная структура экономики знаний, реализованная во множестве форм (законодательные и нормативные акты, различные организации, формализованные и неформализованные схемы

взаимодействий и т.п.) является изменчивой, постоянно модифицируется и обновляется.

Необходимо отметить, что особенности формирование экономики знаний позволяет рассмотреть перспективы ее развития через призму развития инновационно-инвестиционной деятельности в Украине:

– создание механизма страхования инновационных рисков и рисков деятельности высокотехнологичных предприятий с целью привлечения негосударственных средств для финансовой защиты наукоемких отраслей;

– диверсификация сферы услуг, увеличение доли телекоммуникационных, финансовых, консультационных и других наукоемких видов в их структуре за счет развития несырьевых секторов экономики;

– финансовая и организационная поддержка наукоемких отраслей, диверсификация направлений исследований и производства в соответствии с приоритетами развития новых технологий (энергосбережение, экология и т.д.), софинансирование государством НИОКР, выполняемых по заказу бизнеса научно-исследовательским сектором по приоритетным направлениям;

– введение системы налоговых стимулов для повышения инновационной активности предприятий (в частности, снижение налоговых ставок для предприятий малого бизнеса, частичное или полное освобождение от налогообложения прибыли, направляемой на внедрение новых технологий);

– поддержка регионов (в частности, путем выделения бюджетных грантов на инновационные разработки) в создании региональной инновационной системы как совокупности работающих в инновационной сфере региона предприятий, университетов, научно-исследовательских институтов, государственных структур управления;

– интенсификация сотрудничества бизнеса и образовательных структур, определение перспективных программ повышения квалификации менеджеров в инновационных сферах, учения «менеджмента знаний» и его внедрение на предприятиях;

– совершенствование правовой базы защиты интеллектуальной собственности (законодательное определение порядка передачи государством прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданные за счет средств государственного бюджета, повышение уровня защиты прав на результаты интеллектуальной деятельности и усиления ответственности за их нарушение и т.п.);

– создание единой государственной системы технических регламентов и гармонизация их с международными (прежде всего, международным стандартам ISO и европейскими системами прогнозирования и оценки технологий «Technology Foresight» и «Technology Assessment») с целью стимулирования инноваций и адекватной оценки эффективности их внедрения в производство[3, с.147-148].

Следовательно, можно утверждать, что на пути формирования экономики знаний в Украине новыми факторами экономического роста становятся инвестиции в образование, развитие информационно-компьютерных технологий; расширение доступа компаний к венчурному капиталу; качество управления страной и компаниями (высокие темпы роста сбережений); низкая инфляция; открытость экономики; эффективная политика привлечения прямых иностранных инвестиций.

Таким образом, формирование экономики знаний невозможно без государственной поддержки развития конкурентной среды. Государственная политика должна быть направлена на облегчение доступа населения к необходимым знаниям и информации, которая может достигаться путем государственной поддержки фундаментальных научных исследований и образования, создание благоприятных условий для развития независимых средств массовой информации и общественных организаций, содействие развитию компьютерных систем и современных средств связи.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Геєц, В. М. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєц; В. П.Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.

2. Макаров, В. Л. Как нам построить экономику знаний? / В. Л. Макаров // Ученый совет. — 2010. — № 1. — С. 43–47.

3. Носань, Н. С. Економіка знань: сутність, перспективи і розвиток в Україні / Н. С. Носань // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — № 5(119). — С. 144–152.

4. Сергеев, В. М. Экономика знаний. Роль образования и науки в современном мире [Электронный ресурс]: материалы семинара ИГПИ, 9 сентября, 2002 года / В. М. Сергеев. — Режим доступа: \ www/URL: http://www.igpi.ru/center/seminars/ party_6-09_02/party_6-09_02-sergeev.html. — 18.08.2014.

5. Старовойт, Е. В. Экономика знаний в стратегии инновационного развития образования: автореф. дис. на соискание научной степени канд. философ. наук: спец. 09.00.10 «Философия образования» [Электронный ресурс] / Е.В. Старовойт. — Режим доступа: http://avtoreferati.ru/ekonomika-znanij-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-obrazovaniya.html.

MOTIVAŢIA ÎN PROCESUL EDUCAŢIONAL

***NICORICI Maria**, dr., conf. univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălţi

La motivation est un élément indispensable pour toute l’activité. La formation de la motivation est un des problèmes fondamentaux de l’école moderne. La motivation est la clé du succès dans la formation. Elle ne se produit pas spontanément, les enseignants est obligatoire de créer des conditions favorables. Dans l’article sont exposés et quelques méthodes et techniques de motivation de l’apprentissage dans un environnement éducatif.

Mots-clés: la motivation, le raison, le processuséducatif, la formation, le facteursenvironnementales, la motivationsintrinsèques et extrinsèques.

Motivaţia ca concept introdus în psihologie explică faptul că, într-un mediu constant, un organism nu reacţionează întotdeauna în acelaşi mod. Motivaţia a fost definită ca „totalitatea mobilurilor interne ale conduitei, fie că sunt înnăscute sau dobândite, conştientizate sau neconştientizate, simple trebuinţe fiziologice sau idealuri abstracte”[6].

Din perspectiva ciberneticii, motivaţia „se interpretează ca o succesiune de semnale cu rol informativ şi declanşator legate de abaterea coordonatelor homeostazice de la valorile date” [3]. Motivaţia este un element indispensabil pentru orice activitate. Este o stare internă care declanşează, direcţionează şi susţine comportamentul. P. Golu şi I. Golu (2003) considerau că motivaţia învăţării face parte din conceptul larg de motivaţie şi se defineşte ca „totalitatea mobilurilor care susţin energetic, activează şi direcţionează desfăşurarea activităţilor de învăţare” [4].

Din dicționarele explicative ale limbii române scoatem în evidență că motivația poate fi o totalitate a motivelor care determină o acțiune sau un anumit mod de comportare (NODEX (2002); sau totalitatea motivelor, a considerațiilor sau a mobilurilor (conștiente sau nu) care determină pe cineva să efectueze o anumită acțiune sau să tindă spre anumite scopuri (DN (1986); sau ansamblu de motive care explică un act, o conduită, motivare, justificare, argumentare; ansamblu de factori dinamici care determină comportamentul unui individ (MDN (2000) [15].

În toate formulele nominalizate observăm una și aceiași tendință de necesitate a motivelor pentru impulsionarea persoanei de-a efectua ceva conștient, cu satisfacție pentru realizarea unor aspirații personale mai apropiate, sau de perspectivă.

Formarea motivației este una din problemele fundamentale ale școlii moderne. Întrebările legate de motivație au devenit obiectul de studiu al multor pedagogi, savanți din țară și de peste hotare. Problema a devenit actuală atât în mediul rural cât și cel urban. Părinții plecați peste hotare, pregătirea slabă a elevilor către școală conduce la o slabă motivație a elevilor către procesul educațional. Specialiștii susțin că o motivație decentă este importantă anume în primele trepte de învățământ, fiindcă aici se formează întâiul motiv pentru învățare [9].

Motivația este o caracteristică psihologică a personalității, care își găsește manifestare în atitudinea omului față de natură, diverselor tipuri de îndeletniciri. Motivația cognitivă a elevilor este o abordare activă față de învățătură, realizarea năzuinței de a învăța bine, însă pentru ca la copil să apară o motivație internă persistentă „vreau să învăț" este necesar ca fiecare să-și spună: „Eu pot! Eu voi dobândi!". În literatură se mai enumeră, în dependență și de disciplina de studiu, și alte tipuri de motive: stipularea scopurilor, motivarea succesului, motivație estetică, instrumentală (dependentă de temperamentul educatului) [8]. Ca element esențial ce determină calitatea și tempoul instruirii, motivația este o parte puțin vizibilă a procesului de instruire. Acest fir fixează elemente determinante legate de capacitatea de muncă și forța intelectuală de formare a cunoștințelor, deprinderilor și priceperilor.

Unii autori consideră că motivația, în totalitatea ei, are rol important în formarea fiecărei persoane, însă, problema care rămâne deschisă este următoarea: cum poate şcoala şi toţi actorii implicaţi în procesul educaţional să-l motiveze pe elev pentru învăţarea autentică, să-i formeze competenţe prin intermediul cărora să înregistreze succese personale, sociale, profesionale [13].

Atât pentru cei care se află la catedră, pentru părinţi sau pentru experţii în domeniul ştiinţelor educaţiei, motivaţia este cheia succesului în învăţare. De la Piaget la Gardner, teoreticienii mecanismelor învăţării au subliniat faptul că motivaţia este fundamentul pe care se construieşte succesul educaţional. Generaţiile trecute ne-au lăsat proverbul „Ai carte, ai parte!", „Cine știe carte are patru ochi!", fiind ca un imbold pentru a se îndrepta spre școală, a investi în propria dezvoltare [13]. În ce măsură oare acest îndemn este actual și azi? Răspunsul se poate regăsi în regândirea unei relaţii vechi, dar extrem de actuale: motivaţia pentru învăţare-performanţa şcolară-formarea competentului de mâine.

Apare întrebarea de ce unii copii învață cu satisfacție, alții fără ea? Ce-i de făcut pentru ca învățătura să fie pentru toți interesantă și de succes? Răspunsul este simplu: formarea motivelor, însă nu vorbim despre transferul de cunoștințe gata în mintea elevului, dar de crearea unor condiții din partea profesorului pentru ai trezi motivele intrinseci (scop, emoții, motive) către învățătură. Profesorul nu va fi un simplu observator, cum se formează sfera motivațională a elevului, dar va stimula procesul prin anumite procedee psihologice adecvate.

Motivul din latină semnifică a efectua deplasări, a mișca. Aceasta este un îndemn către activitate, legat de satisfacerea necesităților omului. În procesul educaţional real, el-motivul, semnifică mult. Motivele sunt considerate ca funcții de „avangardă a activității". El fiind important și pentru profesor de al direcționa pe elev pe o rută concretă. Motivația este mai repede o totalitate de îndemnuri/și sau imbolduri către activitate.

Prin motivaţia învăţării înţelegem totalitatea motivelor care declanşează, susţin energetic şi dinamizează activitatea de învăţare. Drept motivație poate fi înțeleasă și dorința genetică a omului către autorealizare în dependență de particularitățile sale intelectuale înnăscute către anumite tipuri de activități și perseverența posedării lor la nivel creativ. Motivația determină direcția și nivelul utilității și productivității activităților de instruire. Influența ei persistă și se observă la toate etapele instruirii, considerându-se ca o condiție a activității și ca obiect asupra căruia această activitate este dirijată.

Motivaţia ca proces psihic valoros stimulează şi provoacă acţiunea. Ca sursă de activitate, motivația se consideră „motorul" personalității, având rol distinct în achizițiile elevului şi formarea lui ca personalitate.

Unii specialiști-psihologi (E. Kuzmin, B. Lomov, K. Platonov), consideră că motivația este o totalitate de motive persistente, cu o anumită ierarhie, care exprimă identitatea și direcția personalității [14]. Sfera motivațională umană își are sursele sale în activitatea practică. Educatul (cel care învață) este o ființă în activitate. El mereu ceva face, participă în anumite acțiuni. Pentru a se dezvolta cu succes el trebuie să realizeze nu diferite acțiuni, dar acțiuni într-adevăr concrete, care-l încurajează să le efectueze și, care pot dirija și regla activitatea sa în procesul instruirii. Cu alte cuvinte, se face ceea ce poate să-l motiveze, să-l direcţioneze în activitatea cotidiană a procesului de învățare. Pedagogul are datoria să învețe a dirija activitatea elevilor în procesul instruirii, dar pentru aceasta el trebuie să le poată forma o motivație indispensabilă. Și dacă noi nu putem să realizăm acest lucru, apoi „toate străduințele și căutările noastre se vor transforma în pulbere, dacă la educat nu va apărea dorința de a învăța", așa menționa pedagogul-inovator V. A. Suhomlinskii.

Da, motivaţia este ceva mai mult ca aptitudinile, determină comportamentul şi acţiunile omului. D. Raven accentua că o motivaţie puternică poate compensa un nivel scăzut de aptitudini. Iar, T. D. Duboviţkaia,

menţiona: „Motivaţia este responsabilă pentru poziţia activă a copilului în formare şi dezvoltarea sa personală" [12].

Pedagogul trebuie să fie capabil să stârnească (implanteze) copilului aceasta dorință, iar această înseamnă că el trebuie să-i formeze o anumită motivație. Practic învăţarea are la bază atât motive externe (nota, lauda, pedeapsa), cât şi motive interne, cele cognitive, sociale și cu cele două structuri complexe ale sistemului nervos uman: cel al evitării eșecului (voința) și cel al apropierii succesului (emoționalul). Paralel mai există și alte motive, cum ar fi: motivele distractive sau cele legate de aprecierea celor din jur (motive de poziționare/ clasare) etc.

Motivația cognitivă este o parte componentă a motivației și activității de instruire, fiind determinată de un întreg spectru de factori specifici: de sistema de instruire și instituția de învățământ unde se desfășoară activitatea; de organizarea procesului educațional; de particularitățile celui educat (vârstă, sex, dezvoltarea intelectuală, capacitățile, autoaprecierea, interacțiunea cu alți colegi); de atitudinea subiectivă a profesorului față de elev, de activitatea în general; și nu în ultimul rând, de specificul disciplinei de studiu [11].

Conform opiniilor mai multor specialişti în materie este de-a nu aştepta apariţia spontană a motivaţiei, dar de-a pune accentul pe organizarea condiţiilor de învăţare: percepţia clară a scopului, a obiectivelor activităţii, care justifică drumul ce urmează a fi parcurs; perspectiva aplicabilităţii în practică, care îţi dă convingerea că merită să depui oricât de mult efort; conştiinţa dobândirii unui spor de cunoştinţe,deprinderi, a unei tehnici etc. De obicei, orice proces de învăţare este plurimotivant. Eficienţa învăţării scade, când există un nivel minim de motivare sau o supra-motivare şi creşte în cazul prezenţei unui nivel optim.

Componentele motivaționale ale sferei de instruire sunt considerate: motivele, scopurile, emoțiile, interesele. Procesele care se realizează în societatea contemporană contribuie stimularea necesității acaparării achizițiilor cognitive. Stabilirea și îmbunătățirea acestor nevoi este influențată de motivația extrinsecă, impusă din partea soțiumului, ca cerințe și condiții de socializare. Scopurile țintă,conştientizate și acceptate de personalitate apar ca stimulente subiective semnificative.

Motivele profesionale sunt centrate, mai ales, la elevii din clasele de liceu. Elevul învaţă cu scopul de a se pregăti pentru a profesa. Motivele cognitive constau în trebuinţa de a şti şi de a înţelege, de a poseda informaţii, de a fi curios pentru nou, pentru neobişnuit, de a descoperi şi inventa.

Orientările de valoare îndeplinesc rolul motivelor interne, precum și rol de criterii, bazat pe faptul că, personalitatea își realizează comportamentul și activitatea. Motivele intrinseci, afirmate ca cerinţe pentru satisfacerea nevoilor la nivel înalt, se dezvoltă, se educă și se perfecționează pe parcursul întregii perioade de formare.

Motivele de poziționare sunt de obicei asociate cu dorința de-a ocupa o anumită ierarhie în relațiile cu cei din jur și câștigarea unei credibilități. Astfel de motive mai mult prevalează la cei mici (clasele gimnaziale) deoarece colectivele acestor grupe de vârstă sunt formate într-o măsură mai mică, decât colectivele de copii din clasele 9-12. Un rol important în motivația de învățare îl are satisfacția obținută din partea diferitelor părți a procesului instructiv, adică satisfacția față de conținutul și aspectele organizatorice ale procesului de învățare. Procesul instructiv stă la baza calității și reflectă nivelul psihologic confortabil în instituția de învățământ, unicitatea scopurilor, nivelul relațiilor comunicative dintre actanții procesului instructiv.

După cum menţiona prof. Ioan Neacşu (1978) prezenţa sau absenţa motivației influenţează declanşarea, orientarea şi susţinerea oricărei activităţi psihice. De exemplu, un elev motivat pentru activitatea de învăţare poate fi recunoscut după următoarele caracteristici: este profund implicat în realizarea sarcinelor de învăţare, se autocontrolează prin raportare la finalităţi pe care le conştientizează cu claritate, îşi autoreglează permanent activitatea de învăţare, dispune de o mare capacitate de mobilizare a efortului de învăţare, are tendinţa de a opera în mod constant transferul a ceea ce învăţat de la un domeniu la altul [5]. Prin urmare motivaţia are rol important în învăţare, întrucât, determină o intensificare a eforturilor depuse de elevi, o mai bună concentrare a atenţiei, o mai mare rapiditate de lucru. Intensificând învăţarea, ea influenţează capacitatea de memorare, sub aspectul volumului de informaţii reţinute.

Într-o serie de cercetări s-a demonstrat că elevul de vârstă şcolară mijlocie nu are încă o motivaţie echilibrată pentru principalele tipuri de activitate în care este implicat, la el dominând învăţarea prin citit. În ceea ce priveşte scrierea, aceasta s-a dovedit neplăcută, respingerea ei crescând spre etapa superioară a vârstei.

Motivaţia pentru activitatea practică, deşi aceasta din urmă este agreată de copil, slăbeşte şi ea spre clasele mari. De aceea, trebuie echilibrată orientarea elevilor spre cele trei modalităţi de învăţare, întrucât fiecare dintre ele are valenţe pozitive pentru instruire şi educare, pentru pregătirea lor pentru viaţă [1].

Unii savanți acordă o deosebită atenție în procesul educațional factorilor ambientali, considerându-i că pot spori motivația [10]:

– Începerea lecţiei prin a da elevilor un temei de-a fi motivat (studiile savanților demonstrează că profesorii foarte rar spun elevilor că pot obţine satisfacţie personală din îndeplinirea unei sarcini şcolare sau de mai multe ori sarcinile profesorilor nu poartă un caracter motivator).

– Expectanţe clare (elevii au nevoie să ştie în termeni exacţi: la ce se aşteaptă profesorul din parte lor să facă; cum vor fi evaluaţi; care vor fi consecinţele diferitelor acţiuni întreprinse de ei).

– Fixarea unor obiective pe termen scurt (studiile unor savanți au demonstrat că acest lucru are sorți de izbândă la elevii cu performanțe reduse față de un anumit obiect).

– Aprecierea verbală şi scrisă (este eficientă pentru majoritatea elevilor, dintre tehnicile motivaţionale de care dispune un profesor, lauda (scrisă şi verbală) e cea mai naturală şi cel mai facil de administrat).

– Utilizarea judicioasă a notării (este unul din factorii esențiali motivanți, mai ales când mulți elevi se supraapreciază). Sistemul de notare utilizat în majoritatea şcolilor prezintă simultan trei funcţii diferite: evaluare, oferirea de feedback şi de mobilizare.

– Stimularea descoperirii, explorării, curiozităţii epistemice (profesorul poate inventa stimuli care ar crea „trezire cognitivă").

– Stimularea apetitului (se oferă o mostră din recompensă, înainte ca elevul să fi depus vreun efort; Se concepe o secvenţă de instrucţie pentru învăţare, în care elevii să aibă un succes iniţial; Se rosteşte mai întâi numele, după care se pun întrebări etc.).

– Utilizarea unor materiale familiare ca exemple.

– Diminuarea atractivităţii motivaţiei competiţionale (pentru a minimaliza atractivitatea competiţională este necesar uneori a se folosi „pedeapsa" pentru comportamentul neadecvat, dar concomitent să fie stimulat și comportamentul adecvat).

– Minimalizarea consecinţelor neplăcute ale implicării elevilor în proces (ele pot fi: disconfortul fizic,diminuarea stimei de sine,să asculte o prezentare plictisitoare, care nu-i antrenează; să fie testaţi la o lecţie care nu a fost predată etc.).

Deci, copilul motivat dorește să învețe, se bucură atunci când realizează activităţi relaţionate cu învăţarea şi crede că şcoala şi învăţarea sunt activităţi importante pentru viaţa lui. Problema motivaţiei umane nu trebuie înţeleasă într-un mod simplu, mecanicist. Nu există un comutator magic al motivaţiei, care să determine oamenii să dorească să învețe, să lucreze mai mult, să acţioneze într-o manieră mai responsabilă. Facilitarea şi nu controlul ar trebui să ne ghideze ideile, când încercăm să schimbăm anumite comportamente în şcoală. Deci, pentru ca factorii ambientali să se răsfrângă pozitiv asupra motivaţiei elevului, e lesne de înțeles, că se va apela cu insistenţa la metodologia didactică.

Metodele utilizate în motivarea elevilor la orele de biologie sunt suficiente și ele sunt deduse din tipurile de motive de învățare. De exemplu, motivele sociale îl fac să vină la școală pentru a deveni un bun cetățean, motiv altoit în familie, dar dezvoltat la școală.

Invăţarea şcolară nu este generată de un singur motiv, de regulă ea se desfăşoară sub influienţa unei ierarhii de motive, care fac parte dintr-un sistem motivaţional deschis, care provoacă, susţine, intensifică, sau dimpotrivă blochează, diminuează ori întrerupe învăţarea. Adică, metodele şi tehnicile de motivare ale învăţării sunt deduse din tipurile de motive:

Motive sociale – copilul vine la şcoală să înveţe pentru ca să devină cetăţean care să activeze după absolvirea şcolii pentru prosperarea ţării. Aceste motive se altoiesc în familie, dar se dezvoltă în şcoală pregătind elevii pentru viaţă. Una din condiţiile de includere a elevilor în procesul educativ este metoda demonstraţiei aplicării în practică a celor învăţate la lecţie, bunăoară: în cadrul orelor de biologie, cl. IX sau cl. a XII - ea elevii însuşesc legile eredităţii ale lui G. Mendel etc. Imediat urmează probleme cu caracter de aplicaţie în practică a acestei teorii:să determine fenotipul și genotipul descendenţilor, părinţilor după anumite caractere, să calculeze probabilitatea apariţiei unor maladii sau a unor caractere normale, să poată determina grupa de sânge, culoarea ochilor la viitorul copil sau să argumenteze când se poate naşte un băiat sau o fată. Apare întrebarea pentru ce le trebuie să înveţe aceste noţiuni teoretice – răspunsul pentru a le putea aplica în practică.

Motive comunicative – copilul vine la şcoală pentru a comunica cu elevii şi profesorii, pentru a-şi

manifesta capacităţile. E bine acolo unde se poate folosi metoda dialogată de învăţare, euristică cu sarcini cognitive şi aplicative pe care elevii să le expună în faţa colegilor. Demonstrarea modelelor construite, comunicarea rezultatelor lucrului independent realizat la un conținut etc.. Motivul comunicativ se foloseşte la instruirea în grupuri mici: Activitatea în grup îi dă posibilitate elevului să-şi manifeste iniţiativa, spiritul comunicativ,să asculte părerile elevilor şi să le aprecieze. Un rol special în dezvoltarea de motive sunt și formele de activitate, mai ales în grup. Datorită lucrului în grup, în activitate sunt incluși toată componența clasei, între elevi apare spiritul de competiție și se fortifică atractivitatea emoțională. În astfel de activități sunt cooptați chiar și cei mai slăbuți elevi prin intermediul discuțiilor asupra unor exemple din manual sau discuții asupra temei. Elevii mai puternici la învățătură prezintă idei, oferă modalităţi de rezolvare a sarcinilor, se pot pronunța în rol de critici și analiști.

Motivul de perspectivă e legat de profesia pentru care se pregăteşte elevul. Este caracteristic elevilor din clasele mari gimnaziale şi liceale. Elevii din clasele mari nu mai trăiesc cu ziua de azi ci se orientează deja la ziua de mâine. Acest motiv îi face să înveţe pentru a-şi asigura soarta pe viitor în plan profesional, social-economic etc. Uneori dorinţa de a putea merge la facultate îi determină pe copii să-și schimbe atitudinea față de învățătură. Deci, am putea menţiona că motivul personal - este unul valoros şi puternic.

Interesul cognitiv îndreaptă activitatea mintală sau fizică într-o anumită direcţie formând în acelaşi timp energia necesară pentru această activitate - copilul învaţă fără presiuni exterioare. La prima etapă de formare a interesului cognitiv un rol hotărâtor îl au emoţiile de uimire. Dacă profesorul nu-i uimeşte pe copii prin diverse căi e c-am greu să-i includă în muncă. Pentru a trezi interesul faţă de obiect se recomandă ca profesorul să determine stilul de învăţare al fiecărui elev, să-şi înceapă activitatea cu evaluări predictive pentru a se convinge de nivelul de pregătire, să cunoască facultăţile mentale ale elevilor, astfel ca pe parcursul lecţiilor să găsească căi optime de instruire pentru fiecare elev în parte pentru a-i trezi interesul faţă de învăţare/disciplină. Apare întrebarea ce facem cu elevii slabi? Experienţa pedagogică propune 2 căi:

a) să le propună sarcini practice pe care elevul să le poată îndeplini;

b) folosirea interesului indirect pentru a dezvolta interesul direct.

Se ştie că orice copil normal are înclinaţii înnăscute pentru un anumit obiect de studiu. Depistând la timp această înclinaţie noi o folosim pentru a dezvolta interesul pentru alt domeniu. De regulă, nu toţi copiii pot însuşi de o potrivă matematica sau limba, istoria sau geografia, dar au înclinaţii spre alte ştiinţe. Din acest motiv este necesar a fi depistate şi valorificate anume aceste înclinaţii înnăscute, pentru a-i da posibilitate fiecărui elev să se manifeste într-un domeniu sau altul ca personalitate necesară societăţii. Un efect deosebit în trezirea interesului cognitiv al elevilor îl au problemele care se nasc în urma unui paradox sau a unei dileme - o contrazicere a situaţiei date cu cunoştinţele obţinute anterior. De exemplu:

a) Eritrocitele omului sunt de 3 ori mai puţine ca la broască, dar într-un mm2 sunt de 13 ori mai multe, ca la broască. Cum explicaţi acest fapt? (intensitatea metabolismului la om este mai intensă, suprafaţa mai mare a eritrocitelor asigură un transport mai mare de O2).

b) Eucaliptul - este unul din cei mai înalţi copaci, însă sub el nu este umbră şi nici odată nu creşte iarbă. În luna august toată scoarţa-i cade şi trunchiul devine gol, zicându-i-se „neruşinatul". Explicaţi de ce? (Eucaliptul se consideră o pompă vie. Frunzele-i sunt dispuse perpendicular la soare, nu se încălzesc, stomatele sunt deschise mereu, frunzele nu formează umbră. Solul sub copac este uscat, deci, şi iarba nu creşte fără umezeală. Lemnul creşte mai repede ca scoarţa, se rupe şi cade).

Pentru trezirea interesului faţă de învăţătură un rol deosebit îl au jocurile didactice. Jocul didactic prezintă întâiul pas în mişcarea spre activitatea creatoare. Ca jocuri didactice se consideră: integramele, rebusurile, cvintet-ul etc.. De exemplu, Logogriful[2]

E cuvânt la singular
Şi-i pronume personal.
Cu un „M" la început
Pe toloacă-i la păscut
La sfârşit şi-un „C" de are,
Casa-şi duce în spinare. (el-miel-melc)

Rebusurile. Cuvântul rebus este de origine latină, luat din zicătoarea „non vervatis sed rebus" – nu cu cuvinte, dar cu ajutorul obiectelor, şi înseamnă o ghicitoare glumă, în care textul cifrat se dă în formă de desene combinate cu litere, cifre şi alte compoziţii [7].

O formă atractivă de organizare a instruirii poate fi și discuţia la o temă, care trezeşte interes pentru toată clasa. De exemplu, în cadrul seminarelor se pot pune în discuție tematici de genul: Există viață pe alte planete? Clonarea organismelor este un beneficiu pentru umanitate? Realizările științei privind studiul genomului uman etc.

În concluzie putem menționa faptul că motivația este o prerogativă a secolul XXI. A fi bine motivat însemnă un motiv reușit/efectiv pentru a îmbunătăți situația la seminare, lecţii, sesiuni. Motivele și motivația sunt forța motrice a procesului de instruire în asimilarea informațiilor și a materiei. Doar motivația, ca mijloc întemeiat, poate contribui la sporirea interesului față de procesul instructiv, ridicarea potențialului intelectual și creativ al educatului, vorba lui Comenius [16]: „Zadarnic vei vrea să-l înveţi pe cel ce nu e dornic să fie învăţat, dacă nu-l vei fi făcut mai întâi dornic de a învăţa".

BIBLIOGRAFIE

1. DAN-SPÂNOIU, G.; MOŢESCU, M. Motivaţia pentru învăţătură la preadolescenţi, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1981, 174 p.

2. DÎNTU, G. M. Clepsidra de aur. Editura Lumina, Chişinău, 1985, 141p.

3. GOLU, M.; DICU, A. Introducere în psihologie, Editura Paideia, București, 2005, 265p.

4. GOLU, I.; GOLU, P. Psihologia învăţării şi dezvoltării, Editura Fundaţiei Humanitas, Bucureşti, 2003.

5. NEACŞU, I. Motivaţie şi învăţare, Eitura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1978, 239 p.

6. ROŞCA, Al. Psihologie generală, Editura Didactică şi Pedagogică, Bucureşti, 1975, 377p.

7. ŢÎPRUŞ, M. În lumea enigmelor. Editura Lumina, Chişinău, 1990, 222 p.

8. ИСКРИН, С. А. Моделирование ситуаций общения в процессе обучения иностранному языку. Иностранные языки в школе. - 2004, № 2. - с.95.

9. МАРКОВА, А. К. и др. Формирование мотивации учения: Книга для учителя. М.: Просвещение, 1990. - с.192.

10. http://www.didactic.ro/ rolul-factorilor-ambientali-in-dezvoltatea-motivatiei-la-elevi.

11. http://www.psychological.ru.

12. preyentatia: Мотивация ученика - основное условие успешного обучения by gymnasium7 on Mar 21, 2010 file://localhost/C/.mht.

13. https://socioumane. wordpress.com/20./ motivatia-pentru-invatare-o-provocare-gabriela-crudu/.

14. http://buklib.net/ books/36684/ Мотивация в обучении.

15. http://dexonline.ro/ definitie/motivație.

16. http://subiecte.citatepedia.ro/ despre.php?s=%EEnv%E3%FE%E3tur%E3.

STUDIUL INDIVIDUAL-COMPONENTĂ EFICIENTĂ A PROCESULUI INSTRUCTIV

***NICORICI Maria**, dr., conf. univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi

Moto: O parte a virtuţii constă în învăţătură, alta în exerciţiu; trebuie pe de o parte să înveţi, pe de alta să întăreşti prin practică ce ai învăţat. (Seneca)

Dans cet article on abords la nécessité d'organisation l'étude individuellement avec les étudiants aux disciplines d'étude. Sont indiqué les étapes et les types de travail individuellement. Il sexposent quelques exemples de méthodes d'organisation du travail individuel dans la leçon. Il précise le besoin de la planification d'un auto-apprentissage complexe, bien organisé par l'enseignant, pour faciliter l'amélioration de la qualité du processus éducatif et la formation d'un bon spécialiste.

Mots-clés: processus éducatif, travail individuel, méthode, forme d'activité, paradigme, compétences, charge de travail, situation d'apprentissage.

Studiul individual al studentului rămâne una din problemele cheie în pedagogia modernă.

Actualitatea problemei se datorează faptului de:

– trecere de la principiul de „educaţie pentru toată viaţă” la principiul de „educaţie prin toată viaţă”;

– trecere de la „paradigma de învăţare” la „paradigma de a învăţa să înveţi”;

– trecere de la învăţământul „axat pe obiective” la cel axat pe „formarea de competenţe”, bazat şi pe munca independentă, ca pilon în formarea profesională.

Actualmente,în cadrul sistemului educaţional tradiţional, apare dilema creşterii volumului de cunoştinţe necesar individului. Această dilemă poate fi rezolvată odată cu trecerea la sistemul de educaţie continuu, la baza căruia se află studiul individual/independent al studentului. Dacă tradiţionala „paradigmă de învăţare” avea ca scop difuzarea informaţiei de la profesor la elev/student, apoi pentru noua „paradigmă de a învăţa să înveţi” este caracteristic – crearea unor noi medii de învăţare şi formarea abilităţilor de rezolvare a problemelor apărute pe parcursul activităţii. Ideea-cheie a noii paradigme constă în ameliorarea continuă a calităţii învăţării și productivităţii educaţiei prin intermediul sporirii autodezvoltării continue.

Conform concepţiei modernizării învăţământului în lume, inclusiv şi R. Moldova, specialistul trebuie să fie competent, responsabil, liber să-şi cunoască meseria, să posede competenţe antreprenoriale în condiţiile economiei de piaţă. Deci, rezolvarea cu succes a acestei sarcini este posibilă dacă se va atrage atenţie rolului studiului independent al studentului. Sporirea cotei lucrului independent pentru studenţi necesită unele activităţi practice din partea instituţiilor de învăţământ, a cercetătorilor pentru a elabora unele modele de implementare şi organizare. Rezolvarea acestei probleme se complică datorită existenţei mai multor definiţii şi concepte a studiului individual etc.

Potrivit părerii lui S. Arhanghelskii (1980) „ai învăţa pe studenţi metodele de autocunoaştere şi tratarea ştiinţifică a acţiunilor” este particularitatea de bază a metodicii de predare [4]. Sarcina de bază a lucrului individual, după părerea autorului, este formarea deprinderilor de a acapara cunoştinţe ştiinţifice în baza explorărilor personale şi a interesului activ de a dobândi cunoştinţe.

Pe de altă parte, V. Zagveazinskii (2007) tratează studiul individual „ca activitate a studentului de dobândire a cunoştinţelor şi capacităţilor, deprinderilor, care se realizează fără îndrumarea directă a profesorului, dar care este dirijată de el” [5]. Anume studiul independent formează disponibilitatea către autoeducaţie, condiţionează formarea continuă, oportunitatea de aşi îmbunătăţi abilităţile de calificare şi recalificare.

Conform opiniei lui I. Zimneea (2003) lucrul individual este o muncă, astfel încât este realizat fără implicarea directă a cadrelor didactice, realizându-se în conformitate cu instrucţiunile sale, unde elevii/studenții încearcă în mod cumpănit atingerea obiectivelor, utilizând forţele sale proprii şi exprimându-şi într-o formă sau alta rezultatele mentale sau fizice (sau ambele împreună) de acţiune. [6].

Prof. univ. Ioan Bontaș (1990) semnala: „studiul individual reprezintă forma de activitate complexă și variată de învățare independentă, liberă, personală, atât pentru îndeplinirea obiectivelor activității didactice bilaterale, cât mai ales a activității extra-didactice în cadrul timpului ce-l are la dispoziție fiecare dintre tinerii studioși” [1, p.193].

Studiind natura lucrului independent din punct de vedere teoretic se evidenţiază trei direcţii de activitate, după care se poate dezvolta învăţarea de sine stătător: cognitivitatea, practica şi logica. De fapt, procesul lucrului individual se reprezentă prin triada: motivaţie-plan de acţiune-rezultatul. Așadar, din punct de vedere social, lucrul individual poate fi văzut într-un spectru foarte larg. În opinia noastră definiţii clare privind problema studiul individual sunt reflectate și în lucrările profesorilor-savanţi P. I. Pidkasistîi; A. E. Pasekutov (1987) [7].

Astfel, putem constat că în literatura ştiinţifică de specialitate sunt propuse diverse accepțiuni ale „studiului individual”, definindu-l ca:

– proces de studiu;

– mijloace de învăţământ;

– mijloace de formare a abilităţilor cognitive;

– mod de organizare a procesului de învăţământ;

– forma de organizare a activităţii cognitive:

– condiţie/starea de autoorganizare şi autodisciplina.

Deci, după cum vedem din postulatele de mai sus, în didactica modernă, lucrului individual i se atribuie o dublă semnificație: pe de o parte el este recăutat ca formă instructivă de muncă, realizată fără intervenția, dar dirijată de profesor, iar pe de altă parte ca mijloc de încadrare a studenților în activitatea cognitivă de sine stătătoare și de formare a metodelor de activitate.

Adică, studiul individual, ca activitate independentă, liberă și personală de învățare, reprezintă forma fundamentală de perfecționare a personalității și profesionalității după absolvirea şcolii sau facultății în cadrul educației permanente [1, p.193]. Cu alte cuvinte, lucrul independent reprezintă o formă de activitate, îndeplinită de student/elev fără a avea contact cu profesorul sau îndrumat de el prin intermediul materialelor instructive; o parte integrantă a procesului instructiv, ce reflectă activitatea individuală a educatului în conformitate cu indicațiile profesorului sau manualului și programei de instruire.

Efectul scontat de la organizarea studiului individual poate fi obținut doar atunci, când se realizează în cadrul procesului educațional, care penetrează toate etapele formării studentului în instituția superioară.

În practica educațională pot fi menționate existența a patru tipuri de lucru individual:

1. Formarea unor abilități de a depista necesarul într-un algoritm de activitate, ce se conține în condițiile sarcinii. Activitatea cognitivă a educatului constă în recunoașterea obiectelor unui anumit domeniu prin percepția informației despre sau acțiunii cu ele. La această categorie pot fi nominalizate utilizarea temelor pentru acasă, lucrul cu manualul și notițele de curs (conspectul). Caracteristic pentru acest tip: toate datele necesare, precum și metoda îndeplinirii sarcinii ar trebui să fie prezentate într-o formă explicită direct în însăși sarcina de lucru sau într-o eventuală instrucțiune.

2. Formare de cunoștințe care ar favoriza rezolvarea unor probleme-model/tip. Domeniul cognitiv al educaților se manifestă în acest caz într-o reproducere clară sau o remodelare parțială a structurilor și conținuturilor anterior studiate, care presupun necesitatea analizei conținutului obiectului, a modalității de realizare a sarcinii, selectarea celei mai corecte variante sau a structurilor logice consecutive și metodelor de rezolvare. Pentru acest model sunt caracteristice unele etape ale lucrărilor practice și de laborator, proiectelor de curs, algoritmul unor teme pentru acasă. Particularitatea de bază: în sarcină e necesar a menționa ideea, principiul rezolvării, dar cu condiția că educatul va dezvolta principiul și ideea mai departe în metode/moduri de rezolvare proprii pentru condițiile respective.

3. Formarea abilităților de rezolvare a problemelor ne standard. Activitatea cognitivă a educatului la rezolvarea unor astfel de probleme se manifestă în acumularea de experiențe noi în baza cunoștințelor și experiențelor formate anterior (acțiunea în baza unui algoritm cunoscut) prin transferul de cunoștințe, deprinderi și abilități. Însărcinările pentru această categorie presupun cercetare, formularea și realizarea ideilor de rezolvare, care depășesc experiența anterioară și necesită de la educat studiul informației sub un alt unghi de vedere. Astfel de lucrări necesită din partea educatului analiza de situații necunoscute și generarea de noi informații subiective. Lucrări tipice la acest capitol sunt considerate proiectele de curs și de tezele de licență.

4. Crearea de condiții prealabile întru dezvoltarea sarcinilor ce necesită activitate creativă. Aici activitatea cognitivă rezidă în descoperirea esenței și pătrunderea în natura obiectului de studiu, crearea de noi conexiuni și relații, necesare pentru identificarea noilor principii, ideilor necunoscute anterior. Astfel de sarcini individuale sunt realizate în cadrul unor lucrări-ştiinţifice de cercetare, inclusiv cele de curs și licență.

În cadrul studiului individual studentul trebuie să se învețe a diferenția sarcinile cognitive, să selecteze metoda de lucru, să realizeze evaluarea corectitudinii îndeplinirii sarcinii, ameliorarea abilităților de punere în aplicare a cunoştinţelor teoretice. Formarea abilităților de lucru independent la student se poate face atât în mod conștient, cât și în mod intuitiv. Cât privește prima categorie, suportul îl constituie viziunea clară a scopurilor, sarcinilor, formelor, metodelor de lucru, controlul conștient asupra procesului și rezultatelor. În cea de-a doua categorie mai mult predomină înțelegerea vagă a acțiunilor, obiceiurilor, formate sub influența repetițiilor mecanice și imitărilor.

Conform datelor din literatura de specialitate, organizarea propriu-zisă a lucrului independent al studenților/elevilor se efectuează în doi pași. Primul-pregătitor, fiind nevoie de implicarea în activitate și a profesorului, cu scopul de a depista apariția unor eventuale greșeli. Al doilea pas ar fi cel al autoreglării, când

nu este nevoie de prezența cadrului didactic în procesul de formare a cunoștințelor studenților. Se consideră important în organizarea activității individuale determinarea volumului și a structurii conținutului materialului, predestinat studiului independent, precum și asigurarea lui metodică (programa cu includerea observațiilor, studiul primelor surse), diverse probleme, sarcini individuale ne standard pentru fiecare, instrumentarul pentru realizare. Indicațiile metodice actuale existente privitor la studiul individual poartă mai mult un caracter informativ. Studentul însă trebuie orientat spre activitatea creatoare a disciplinei.

Prin urmare, se simte necesitatea apariției unor noi generații de indicații metodice la realizarea studiului individual. În publicațiile de ultimă oră tot mai mulți cercetători-inovatori sunt convinși că lucrul individual poate avea sorți de izbândă numai în cazul când profesorul va determina temele, caracterul studiului, formele, metodele, variațiile de realizare, sistema de control și evidență, modalitățile de raportare. Realizat într-o altă modalitate efectul dorit nu-l vom obține nicicând.

Succesul lucrului individual se determină în primul rând și de nivelul de pregătire al studenților și presupune o activitate maximală a lor în diverse aspecte: organizarea muncii intelectuale, căutarea informațiilor, tendința de a face cunoștințele convingeri. Condițiile psihologice a dezvoltării independenței la studenți rezidă în succesele obținute la învățătură, atitudinea pozitivă față de ea, interesul și pasiunea față de disciplina de studiu, și înțelegerea faptului, că printr-o organizare corectă a lucrului individual se acaparează deprinderi și experiență pentru activitatea creatoare, viitoarea profesie etc.

Sistemul lucrului independent are corespondență în competența-cheie de „a învăța să înveți" (și aceasta se va face chiar din prima zi în instituția superioară prin intermediul cursului de „Introducere în specialitate"), iar în al doilea rând este necesar de ai familiariza cu bazele psihofiziologice ale activității intelectuale și a muncii științifice.

Lucrul individual ca modalitate specifică, superioară de organizare a activității de instruire este condiționat și de facultățile individuale ale fiecărui student și necesită un nivel înalt de conștiință de sine, reflexie. El poate fi realizată în auditoriu și extra-curricular (acasă, laborator) sub diverse forme (scris, oral). Ca parte componentă a procesului instructiv are drept scop nu doar consolidarea și aprofundarea, dobândirea de noi cunoștințe, pregătirea către lecții, seminare, colocvii, examene, dar și pentru formarea deprinderilor de lucru individual în general (instruire, știință, activitatea profesională, capacitatea de-a lua asupra sa anumite responsabilități și a rezolva de sine stătător probleme, a găsi rezolvări constructive, a lua decizii în situații concrete).

Una din priorităţile de bază ale cadrului didactic, pe lângă faptul de a interveni rapid, corect şi optim în demersul educaţional, este şi de ai sprijini pe studenți/elevi să înveţe, să fie dornici și capabili să găsească răspunsuri la tot cei frământă.

Modelele lecţiilor tradiţionale cât şi cele moderne prevăd în scenariul lor de realizare şi momente de activitate individuală, unde elevii compară noile informaţii, le structurează în propria viziune. Adică îi îndeamnă pe elevi să înveţe a învăţa, să manifeste iniţiative, să se angajează în activitate cu întregul lor potenţial intelectual, dobândind cunoştinţe şi competenţe noi.

În practica şcolară pot fi utilizate fără mari dificultăţi diverse metode de studiu individual, cum ar fi:Eseul cu răspuns restrâns, care reflectă organizarea şi integrarea ideilor despre su¬biectul abordat, interpretarea şi aplicarea datelor. Pentru realizarea unui eseu sarcina de lucru se formulează clar, succint şi precis, în termeni de performanţă aştep¬tată. Pentru scrierea acestui eseu se parcurg mai multe etape.

Comunicarea sarcinii de lucru: Scrieţi un minieseu de aproximativ două pagini pentru următoarea afirmaţie: Genetica – ştiinţa eredităţii şi a variabilităţii, utilizând algoritmul:

– Definiţi noţiunea de ereditate.
– Cum puteţi explica caracterul conservator al eredităţii?
– Care este rolul eredităţii în evoluţia organismelor?
– Definiţi noţiunea de variabilitate.
– Cum explicaţi rolul „revoluţionar" al variabilităţii în dialectica naturii?
– Specificaţi tipurile de variabilitate etc.

Activitate frontală: prezentarea eseurilor de către elevi şi discutarea lor. Pentru fiecare întrebare se vor solicita câțiva elevi.

Concomitent îi vom deprinde pe studenți să realizeze diverse situaţii de învăţare în cadrul lucrărilor de laborator/practice și a seminarelor, bunăoară:

Situaţie de învăţare nr. 1

Obiective operaţionale metodologice. Pe parcursul situaţiei de învăţare, elevii vor fi capabili:

– să extragă informaţii esenţiale despre Celulă dintr-un text;

– să grupeze informaţiile esenţiale despre Celulă pe categorii;

– să reprezinte printr-o hartă cognitivă informaţiile esenţiale despre Celulă.

Sarcină de lucru: Lucrați în grupuri câte patru elevi timp de 10 minute. Reprezentaţi pe un poster o harta cognitivă (un organizator grafic de tip pânză de păianjen) informaţiile despre celulă pe baza textului din manual şi a studiului realizat la microscop [3].

Situaţie de învăţare nr. 2

Competența-cheie: de a învăța să înveți;

Obiective operaţionale metodologice. Pe parcursul situaţiei de învăţare, elevii vor fi capabili:

– să identifice informaţii esenţiale despre Mutaţii în textul din manual;

– să grupeze informaţiile despre Mutaţii pe categorii;

– să reprezinte pe un ciorchine informaţii esenţiale despre Mutaţii grupate în jurul a șase sateliţi.

Sarcină de lucru: Lucrați în grupuri câte trei timp de 10 minute. Reprezentaţi pe un organizator grafic de tip ciorchine toate informaţiile despre mutaţii pe baza textului din manual. Structuraţi informaţiile în jurul a şase sateliţi: mutaţii spontane, mutaţii artificiale, mutaţii cromozomiale, factorii mutageni fizici, factorii mutageni chimici şi factorii mutageni biologici. Fiecare grupă va prezenta posterul la tablă cu explicațiile de rigoare [3].

Deci, e necesar de menționat că valoarea studiului individual depășește cu mult cadrul unei singure discipline și din acest motiv catedrele trebuie să elaboreze o strategie a lui.

Conform noii paradigme a învățării, indiferent de specializare și caracterul activității, fiecare tânăr specialist începător trebuie să posede cunoștințe fundamentale, deprinderi profesionale și abilități în propriul profil, experiență în activitățile creative și de cercetare a unor noi probleme, incluse în activitățile socio-evaluative (ultimele două se dobândesc anume în procesul studiului individual). Este de la sine înțeles, că nici un fel de cunoștințe, dacă nu vor fi consolidate prin intermediul activităților individuale nu pot deveni un patrimoniu uman autentic.

În plus, studiul individual mai are și o mare importanță educativă: formează independența nu doar ca o totalitate de abilități și deprinderi, dar și ca trăsătură de caracter cu rol important în organizarea personalității viitorului specialist.

Însușirea tehnicii studiului individual are influențe benefice asupra calității, performanțelor și eficienței învățării și perfecționării, căci ceea ce-ți însușești singur, ceea ce descoperi singur, devine convingere personală, atât în plan teoretic cât și practic, asigurând o pregătire temeinică, valoroasă, competentă, fiabilă și creativă [1, p.193].

În concluzie parvenim cu câteva propuneri privind unele modalități de eficientizare a studiului individual în activitatea educațională:

– elaborarea unor indicații metodice complexe (catedrale/inter-catedrale) privind organizarea și implementarea cu maximă eficiență a studiului individual în cadrul disciplinelor de studiu (în caz contrar rămâne doar o realitate falsă pe hârtie);

– includerea studiului individual în sarcina didactică, orar cu organizarea de consultații;

– elaborarea unor sarcini complexe la interferența unor discipline de studiu;

– elaborarea unor situații de învățare racordate la conținuturi concrete ce necesită rezolvări netradiționale;

– utilizarea unor metode netradiționale de evaluare și contabilizare a lucrului individual realizat de student;

– studierea experienței avansate a unor profesori-inovatori privind implementarea studiului individual la disciplina predată.

BIBLIOGRAFIE

1. BONTAŞ, I. Pedagogie. Editura ALL Bucureşti, 1996, 315 p.
2. DULAMĂ, M. Cum îi învăţăm pe alţii să înveţe. Editura Clusium, Cluj-Napoca, 2009. 435 p.
3. NICORICI, M. Unele metodologii de studiu individual cu elevii în cadrul orelor de biologie// Materialele conferinţei ştiinţifice internaţionale, USM: Priorităţi actuale în procesul educaţional, 3 octombrie 2010, Chişinău, 2011, 638-643 p.
4. АРХАНГЕЬСКИЙ, С. И. Учебный процесс в высшей школе, его закономерности. М.: Высшая школа, 1980. - 386 с.
5. ЗАГВЯЗИНСКИЙ, В. И. Теория обучения: Современная интерпретация: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – М.: Академия, 2007. - 192 с.
6. ЗИМНЯЯ, И. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании // Высшее образование сегодня, 2003, № 5. 34-42с.
7. ПИДКАСИСТЫЙ, П. И.; ПАСЕКУТОВ, А. Е. Навыки самообразования - важнейшая цель обучения//Вестник высшей школы. – 1987. – №4. –31-34 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ЛОГИСТИКИ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ГИПЕРКОНКУРЕНЦИИ

ОМЕЛЬЧЕНКО Владимир*, доцент, экон. наук, проф.,*
Донецкий Национальный Университет
ОМЕЛЬЧЕНКО Анна*, канд. экон. наук, доцент,*
Мариупольский Государственный Университет
ОМЕЛЬЧЕНКО Александра*, аспирант,*
Мариупольский Государственный Университет

With the development of information and communication technologies, their total penetration into all areas of human society, globalization and large-scale involvement in it most of the world there is a transformation of the world and national economies. In the new conditions the basic concepts, models, methods, mechanisms and forms of economic regulation and competition in the global, national, inter-regional, regional, micro- and nanoscale are change. The main factor of victory in today's escalating competition is forward-dominant innovation and new ways of doing hypercompetitive struggle, including using logistic mechanisms. With logistisation of electronic business there is a new phenomenon in today's global economy - e-logistics. Logistisation of electronic business refers to the widespread introduction of the logistical approach, that is, the analysis and synthesis of logistics chains and systems within the virtualization of economic processes and total use of ICT.

Ключевые слова: методология, инновационная гиперконкуренция, информационно-коммуникационные технологии, логистические механизмы, электронная логистика.

В условиях всемерного развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), их то¬тального проникновения во все сферы жизни человеческого общества, масштабного развертывания глобализационных процессов и вовлечения в них большинства стран мира происходит трансформация мировой и национальных экономических систем. В новых условиях качественно меняются основные концепции, модели, методы, механизмы и формы регулирования экономики и конкурентной борьбы на глобальном, национальном, межрегиональном, региональном, микро- и наноуровнях. Главным фактором победы в современной обостряющейся конкурентной борьбе являются опережающие доми¬нантные инновации и новые методы ведения гиперконкурентной борьбы, в том числе, и с использованием

логистических механизмов.

Глобальность современной экономики предполагает, прежде всего, глобальность и инновацион¬ность конкуренции. Следует выделить важнейшие глобальные общеэкономические, институциональ¬ные, коммуникационно-логистические и организационно-управленческие факторы, влияющие на трансформацию национальных и мировой систем хозяйствования на современном этапе — этапе глобальной инфор¬мационно-сетевой экономики.

Во-первых, происходит глобализация системы мирохозяйственных (в т.ч., логистических) связей, мировых сырьевых, то¬варных, финансово-валютных и фондовых рынков, рынка высококвалифицированной рабочей силы и др.

Во-вторых, развертывается информационно-коммуникационная глобализация, осуществляемая на базе передовых ИКТ и обеспечивающая свободный доступ к мировым информационным, научным и образовательным ресурсам.

В-третьих, осуществляется виртуализация обмена информацией и дея¬тельности отдельных граждан, общественных организаций, компаний, правительственных органов большинства государств мира.

В-четвертых, стираются внешние территориальные границы отдель¬ных государств и регионов, которые становятся виртуально проницаемы, а также становятся прони¬цаемы национальные финансовые и налоговые системы.

В-пятых, формируются различные виртуаль¬но-сетевые правительственные (например, электронное правительство) и неправительственные инсти¬туты, социальные сети, самоорганизующиеся сетевые гражданские и бизнес-сообщества.

В-шестых, резко возрастает роль информации как главного фактора производства и роль интеллектуальной соб¬ственности.

В-седьмых, стремительно расширяются возможности получения доходов, связанных с инновационным предпринимательством, электронно-логистической деятельностью и бизнесом в сети Интернет.

В-восьмых, развиваются электронные, дистанционные формы занятости (электронное рабочее место, электронный офис, электронное предприятие, оффшорное программирование).

В-девятых, возникают электронные формы регулирования экономической и общественной деятельности, а также электрон¬ные формы управления и взаимодействия государства с населением.

В-десятых, резко усиливается конкурентная борьба между отдельными странами и корпорациями, и победа в острой конкурентной борьбе требует постоянных опережающих инноваций (в т.ч., логистических) с целью поддержки постоянного технологиче¬ского и информационного лидерства на глобальных рынках.

Все эти особенности харак¬теризуют процесс управляемо-программируемого перехода всех стран мира к глобальной информа¬ционно-сетевой экономике, к шестому инфо-нано-биотехнологическому укладу, что обусловлено раз¬работкой и внедрением к 2020-2030 гг. новых прорывных интегрально-сетевых технологий (в том числе на основе новых комбинаций космо-, нано-, био- и инфотехнологий), тотально охватывающих все сферы и все уровни социально-политической и финансово-экономической жизни человеческого общества, а также формированием качественно нового глобального экономического порядка.

В XXI в., на наш взгляд, следует говорить о возникновении качественно нового вида конкуренции – гиперконкуренции, или инновационной гиперконкуренции, т. е. об управляемом гиперконкурентном развитии глобальных рынков в условиях использования опережающих доминантных инноваций, обусловленных вертикально-горизонтально-сетевой интеграцией в глобальные структуры и включающих новые передовые методы программируемого, управляемого воздействия на цели, мотивы, интересы, потребности и экономическое поведение людей (партнеров, потенциальных конкурентов, потребителей и др.) с целью получения целевых запрограммированных выгод и эффектов.

В современных условиях происходит изменение методологических подходов к анализу конкурен¬тоспособности.

Во-первых, если раньше международная и национальная конкурентоспособность исчислялась

на базе в основном материальных и финансовых ресурсов, то сегодня она расширилась за счет учета информационных ресурсов, ИКТ и интеллектуального капитала.

Во-вторых, конкурентоспособность следует рассматривать многоуровнево и многоаспектно: конкурентоспособность отдельной компании или группы компаний, экономики отдельной страны (национальная конкурентоспособность), конкурентоспособность группы (объединений, блоков) стран, международная конкурентоспособность и глобальная инновацонная гиперконкурентоспособность, а также сетевая конкурентоспособность и др.

В-третьих, при определении конкурентоспособности учитывается не только статика, но и экономическая динамика, структурные изменения в экономике, состояние интеллектуального капитала, развитость институтов, информационно-сетевая гибкость, инновационность производства, статусность, логистичность, брендовость, инновационность менеджмента и др.

Известный специалист в области менеджмента П. Друкер отмечал, что сегодня предпринимательство находит свое воплощение в новых формах, истоки которых лежат в быстрой эволюции современной технологии и современного управления, которое само превращается в новую технологию. По его мнению, новая технология – это не только новые материалы, электроника, биотехнология, но и новое предпринимательское, маркетингово-логистическое управление, оказывающее нередко большее влияние на прогресс, чем новые изобретения [1].

В связи с изложенным, мы можем констатировать, что в современной мировой экономике получают особое развитие «глобальные инновационные гиперконкурентные компании или корпорации» (ГИГК). Здесь речь идет не просто о крупных традиционных промышленных корпорациях. Следует иметь в виду, что в современной глобальной информационно-инновационной экономике все большая доля бизнеса ГИГК осуществляется в глобальной сети Интернет. Например, одной из ведущих компаний мира с многомиллиардной капитализацией является глобальная поисково-сервисная система Google, которая относится к классу и типу ГИГК.

Такие компании отличает потоковый интегративно-комплексный, всеохватывающий подход к инновациям. Главными свойствами ГИГК являются глобальность, инновационность (инновационное опережение), гиперконкурентность. Их отличает крупный размер, доминирование на рынке, высокая капитализация, матрично-сетевая гибкая структурно-функциональная организация и эффективный интерактивный логистический менеджмент. Следует особо подчеркнуть, что ГИГК принципиально отличаются от крупных традиционных компаний (например, сырьевых), чья деятельность базируется на традиционных ресурсах и традиционных (инновационно запаздывающих) методах логистики и маркетинга, менеджмента и конкурентной борьбы. Именно ведущие мировые ГИГК обеспечивают высокий динамизм, инновационность, гипер¬конкурентность, логистичность, статусность и лидерство на глобальных и все больше глобализирующихся мировых, национальных, региональных и локальных рынках.

Важнейшее место в современной глобальной экономике занимают крупнейшие транснациональные компании (Microsoft, IBM, App1e, Intel, Samsung и др.). В условиях тотальной и всеобъемлющей глобализации возникает новый тип вертикально и горизонтально-сетевым образом интегрированных компаний, с новыми интегративными функциями, задачами и методами гиперконкурентной борьбы в глобальной логистической информационно-сетевой экономике, которые, по сути, и являются глобальными инновационными (вертикально и горизонтально-сетевым образом интегрированными) гиперконкурентными компаниями.

Именно глобальные гиперконкурентные инновационные корпорации предопределяют глобализа¬ционные преимущества мировых стран-лидеров (США, ЕС, Японии, Китая) в современных условиях. Именно передовые ГИГК способны обеспечить привлечение крупных инвестиций в конкурентные инновационные проекты, успешную реализацию целевых финансовых стратегий. Реализация этих стратегий обеспечивается как привлечением средств на фондовых и кредитных рынках, так и путем слияний и поглощений, осуществляемых крупнейшими компаниями мира, а также посредством поддержки не только национальными государствами, но и, прежде всего, глобальными наднациональными управленческими и финансовыми структурами, которые заинтересованы в обеспечении высокого ди-

намизма мировой экономики посредством стимулирования глобальной гиперконкуренции на мировых рынках.

В рамках развиваемой нами концепции мы обосновываем положение и о том, что современный кризис – это системный гуманитарно-управленческий, финансово-экономический кризис, в рамках которого следует говорить о кризисе старой парадигмы развития, о кризисе генотипа глобальной индустриально-рыночной системы, о качественном структурно-циклическом трансформационном кризисе мирового хозяйства, о кризисе старой модели (типа) мировой экономики, старых институтов, струк¬тур, механизмов регулирования и методов управления. В основе данного кризиса лежит комплекс глубинных противоречий, присущих ныне действующей энтропийной индустриально-рыночной мо¬дели глобальной финансово-экономической системы. Неустойчивость, разбалансированность, не¬управляемость последней в настоящее время резко возросли. Недавние потрясения на глобальных сырьевых, фондовых и финансово-валютных рынках мира и Украины есть проявление системного кризиса индустриально-рыночной модели хозяйствования как таковой. Они сигнализируют о признаках осуществляющегося глобального системного кризиса (тотально охватывающего все уровни мирового хозяйства и включающего в себя несколько этапов, видов, волн), связанного с глобальной трансформацией индустриального общества с экономикой рыночного, стихийно самоорганизующегося типа в новую высокоорганизованную форму информационного общества с потоковой информационно-сетевой экономикой преимущественно инновационно-синергийного целенаправленно программируемого (управляемого) типа.

Таким образом, в XXI в., в условиях тотальной глобализации и интернационализации мировых рынков, необходимо теоретико-методологически обосновать и обеспечить постепенный переход к новой идеологии, концепции, модели роста, которая может быть определена как информационно-сетевая экономика с инновационно-гиперконкурентной доминантой развития, основанной на новых знаниях, ИКТ, методах активной гиперконкурентной борьбы и инновационно-управленческого опережения, базисными элементами которой являются глобальные инновационные гиперконкурентные компании.

При этом в рамках их развития особую роль, по нашему мнению, должны играть научно обоснованные логистические механизмы ведения электронного бизнеса.

Посредством логистизации электронного бизнеса должен сформироваться новый феномен современной глобальной экономики – электронная логистика. При этом под логистизацией электронного бизнеса мы понимаем широкое внедрение логистического подхода, т.е. анализа и синтеза логистических цепей и систем в рамках виртуализации экономических процессов и тотального использования ИКТ.

Следовательно, электронная логистика представляет собой особую форму ведения современного бизнеса посредством оптимизации потоковых процессов производства, распределения и продажи материальных, трудовых, энергоресурсов, готовой продукции, движения и использования информации, финансов, грузов, а также отходов производства и потребления на основе тотального использования ИКТ и глобальной сети Интернет. [2]

При этом степень использования информационных и коммуникационных технологий и систем служит мерой, по которой логистика может считаться электронной.

Потенциал электронной логистики столь значителен и объемен, что даже традиционная логистическая деятельность: бизнес-анализ потоков ресурсов (BI – Business Intelligence); управление отношениями с потребителями (CRM – Customer Relations Management), управление цепями поставок (SCM – Supply Chain Management) и управлениепотоками знаний (КМ – Knowledge Management) – реализуется средствами информационных технологий.

При этом, сеть Интернет обеспечила доступ производителей к максимальному числу потребителей и их многообразным предпочтениям и предоставила возможность клиентам вводить свои заказы в систему управления предприятием. Это обстоятельство привело, в частности, к новому витку развития автоматизированных систем управления, основанных на стандарте CSRP (Customer Synchronized Resource Planning – планирование движения ресурсов во взаимодействии с покупателем).

Для производителей реализация моделей электронной логистики несет следующие несомненные

выгоды:

– расширение рынка. Даже с небольшим капиталом компания может обслуживать клиентов в глобальном масштабе;

– снижение издержек получения, обработки и хранения информации, снижение административных расходов за счет уменьшения запасов;

– специализация бизнеса;

– усиление конкурентных преимуществ компании за счет кастомизации (ориентации производства на заказы клиентов);

– ускорение бизнес-процессов за счет повышения производительности труда сотрудников;

– возможность интерактивности и совместимости в реальном времени. Коммуникация в сети Интернет двухсторонняя, происходит в реальном времени и обеспечивается совместимостью информационных систем, что является принципиально важным для принятия логистических решений. Эти свойства позволяют логисту решать многие проблемы (например, обосновывать маршрут доставки) в реальном времени;

– возможность параллельного общения с клиентами;

– расширение возможностей партнерства, установление долгосрочных отношений с поставщиками и клиентами, расширение доступа к информации и т. д.

– для потребителей использование электронной логистики несет следующие выгоды:

– круглосуточное обслуживание в любое удобное для потребителя время, без перерывов и выходных;

– расширение выбора условий заказа и движения товаров, поставщиков, цены, качества;

– получение подробной и своевременной информации;

– сравнение предложений и обмена информацией с другими потребителями.

Обобщая вышеизложенное, сделаем следующие выводы:

1. Электронная логистика способствует продвижению товаров путем непосредственного, информационно-насыщенного, интерактивного контакта с клиентами. Электронные средства также позволяют сделать интерактивной рекламу, адресовать ее конкретному потребителю, пользуясь при этом информацией о его особенностях (вводимой информацией). Таким образом, электронная логистика предоставляет возможность разработки новых стратегий продвижения товаров.

2. Благодаря использованию инфраструктур общего пользования, таких как Интернет, и передачи информации в цифровом виде с возможностью ее повторного использования применение систем электронной логистики удешевляет доставку информации потребителю, поскольку в стоимость доставки не входят затраты на персонал, телефонные переговоры, почтовые расходы и расходы на печать.

3. Системы электронной логистики позволяют ускорить подго¬товку и доставку информации или услуг благодаря быстроте функционирования.

4. С появлением электронного перевода денег клиенты могут переводить деньги на банковский счет компании, используя систему электронных платежей. Это позволяет избежать задержек, которые бывают при почтовом переводе денег

5. Электронная логистика обеспечивает единообразие и точность информации, поскольку она предназначена для общего пользования, а для делопроизводства применяются электронные формы.

6. Возможность предоставления ответов на вопросы в режиме он-лайн путем публикации в Интернете способов решения наиболее часто встречающихся проблем, использования электронной почты и других форм обратной связи.

7. Электронная логистика позволяет получить информацию о клиентах, если регистрировать каждый отчай, когда клиент за¬прашивает сведения о каком-либо товаре, покупает товар, про¬сит о какой-либо услуге и т. д. С помощью такого взаимодействия можно узнать о потребностях клиента и использовать это знание в дальнейших маркетинговых мероприятиях.

8. Благодаря тому, что система электронной логистики построена на обмене информацией, становится возможным создание новых или видоизменение существующих товаров с целью их соответствия желаниям потребителя.

9. Использование электронной логистики позволяет компании достичь конкурентных преимуществ, заключающихся в (1) сокращении издержек благодаря снижению расходов на рекламу и продвижение товаров; (2) возможности предлагать более разнообразные товары благодаря их усовершенствованию и видоизменению с целью удовлетворения желаний клиента и своевременного отклика на требования рынка; (3) повышенном внимании к клиентам, что выражается в улучшении обслуживания и взаимоотношений.

10. У сотрудничающих сторон нет временных и пространственных ограничений для ведения бизнеса. Информация передается произ¬водителям, поставщикам и оптовым покупателям практически мгновенно.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Друкер, П. Задачи менеджмента в XXI в. / П. Друкер. – Вильямс, 2007. – 272 с.

2. Омельченко, В. Я. Логистика в системе трансформационной микроэкономики = Теоретико- методологические аспекты. Монография. / В. Я. Омельченко. – Донецк: Норд-Пресс, 2004. – 309 с.

ANALIZA CALITĂŢII INFORMAŢIILOR STATISTICE ECONOMICE, FINANCIAR-BANCARE, COMERCIALE etc.: CAZUL RM CU DATE COMPARATIVE PRIVIND ŞI ALTE STATE

***PATRAŞ Mihai**, prof. univ., dr.,*
Universitatea de Stat din Moldova

Based on the analysis and use of a huge basis of economic multiannual national and international statistical data, the work exposes the results of the appreciation of their correspondence degree to real processes. There are exposed multiple cases when for political, propagandistic, ideological, methodical etc. reasons, the official bodies denature or modify different social-economic parameters. The real researcher's task consists in the identification of this type of situations, data rectification or their scientific interpretation.

Key-words: statistical data, economic information, real data, adequate data, decent information, false information, (officially) denatured informations, information appreciation, indicators' estimation.

Regimul totalitarist/ comunist instaurat şi menţinut cu forţa în Rusia, iar mai apoi în coloniile sale (1917-1991) pe larg a folosit dezinformarea economică etc. internă şi externă în scopuri ideologice. Eforturile depuse de autorităţi pentru a prezenta dorinţa drept realitate au avut succes provizoriu. „Deschiderea" din anii 1980-ci şi trecerea parţială la adevăr (economic, social, financiar etc.) a condus la dispariţia sistemului economic artificial şi ineficient. Însă metodele de denaturare a informaţiilor socio-economice, din diferite motive, încă nu au fost abandonate în totalitate. Parţial aceasta ţine şi de subdezvoltarea statisticii, de incompetenţa şi/sau iresponsabilitatea unor funcţionari publici. Mai jos sunt prezentate multiple cazuri din economiile socialiste şi postsocialiste, de folosire a unor indicatori neadecvaţi. Respectiv în baza lor se iau decizii necorespunzătoare.

Procesul de gestionare a economiei se bazează pe multiple informaţii ale diverselor structuri naţionale şi externe, generatoare de atare date. În lista organismelor naţionale (pentru cazul RM) trebuiesc menţionate: BNS, Ministerul Economiei, Ministerul Finanţelor, BNM, Departamentul Vamal, Inspectoratul Principal Fiscal de Stat etc.

În lista structurilor externe, generatoare şi furnizoare de informaţii socio-economice, comerciale şi financiar-bancare sunt:

– subdiviziunile ONU (diferite comisii specializate, FMI, BIRD şi structurile afiliate);
– structurile UE (BCE, BEI, Eurostat, BERD ş.a.);
– organismele internaţionale: OMC, BRI ş.a.;

– organele respective ale altor state importante sau cu care efectiv colaborăm (structurile CSI, organele economice şi informaţionale ale României: INSE, BNR etc.).

Calitatea şi eficienţa deciziilor socio-economice la nivel naţional depinde de mai mulţi factori. Printre aceştia:

a) calitatea datelor utilizate: deplinătatea/ gradul de cuprindere (sau de reprezentare, adică reprezentativitatea), caracterul adecvat sau neadecvat al acestora, metodologia calculării, asigurarea comparabilităţii (în timp, spaţiu sau ca structură, mai ales pentru comparaţiile între state etc.);

b) operativitatea sistematizării şi prezentării lor. E ştiut, că dacă chiar informaţiile sunt „bune", dar prezentate „cu întârziere", ele valorează puţin;

c) calificarea, profesionalismul utilizatorilor informaţiilor, presupunând că o parte dintre aceştia sunt şi decidenţi. Aici trebuie să adăugăm şi moralitatea/ integritatea decidenţilor;

d) transparenţa informaţiei, asigurarea accesului la date a comunităţii ştiinţifice, a societăţii etc., fiindcă, după cum arată experienţa ţărilor foste comuniste, nu întotdeauna decidenţii/ funcţionarii publici sunt şi cele mai pregătite şi cele mai integre persoane, cu calităţi morale decente. (Aici amintim doar exemplele cu a.n. privatizări, efectuate în proporţie de aproape 100:100 de către funcţionari publici şi rudele ori cunoscuţii acestora sau cu a.n. tendere, organizate de către persoanele oficiale prin firmele lor „căpuşă" etc.). Mecanismul de selectare a cadrelor, de ex., alegerile parlamentare, este unul preponderent imperfect, de aceea o bună parte din potenţialul uman de cea mai înaltă calificare este efectiv înlăturat de la procesul decizional.

De la bun început trebuie să menţionez în mod special, că atunci, cînd vorbim despre RM, suntem obligaţi să precizăm că toate sau aproape toate datele cu caracter economic, financiar-bancar, valutar etc. conţin o serie de neajunsuri semnificative, despre care unii/ mulţi utilizatori nici măcar nu amintesc.

1. Dacă deschidem „Anuarele statistice ale Republicii Moldova", elaborate de BNS [2-5], de la bun început constatăm, că informaţiile respective (începând cu 1993) nu corespund cerinţelor expuse mai sus (în special, deplinătatea). Acestea (datele) se referă doar la o parte a teritoriului legal/ oficial, gestionat de Guvern (adică nu includ regiunea nistreană, aflată sub ocupaţie provizorie militară rusească din vara a.1992).

2. R. Moldova este caracterizată ca un spaţiu cu economie tenebră/ neînregistrată/ criminală etc. semnificativă. Există diferite aprecieri cantitative a acestei părţi a economiei: ele variază de la 25% (potrivit estimărilor BNS) pînă la peste 50% şi mai mult, potrivit aprecierilor specialiştilor.

3. Afară de aceasta, există o serie de date oficiale, despre care vom vorbi mai jos, care în mod evident nu sunt adecvate, sunt contradictorii, incredibile. În plus, unele informaţii sunt extrem de politizate (de ex., ritmurile de creştere economică sau privitor la inflaţie ş.a.).

Despre toate aceste fapte trebuie să se ţină cont şi să se specifice atunci, cînd efectuăm o analiză retrospectivă economică, cînd dorim să comparăm diferiţi indicatori privitor la RM cu cei din alte state, precum şi atunci, cînd intenţionăm să identificăm anumite tendinţe sau să elaborăm anumite prognoze. În baza unor date incomplete, uneori politizate şi/sau nereprezentative nu se pot construi diferite pronosticuri consistente, grăitoare, pretenţioase. Mai ales, dacă ţinem cont de proporţiile nesemnificative ale economiei noastre, ce poate fi comparată cu o firmă, de ex., Petrom (cu o producţie de cca. 10,0 mlrd.$ anual).

La cele menţionate, am mai putea adăuga, că uneori metodologia sistematizării informaţiilor nu este una argumentată şi credibilă.

Mai întâi câteva exemple privind ex-URSS/ RSFSR. Pînă la dispariţia firească, paşnică, benevolă şi legală a ultimului imperiu (decembrie 1991) sursele ex-sovietice (pe atunci extrem de politizate şi ideologizate) comunicau/ difuzau date statistice, potrivit cărora economia ex-URSS pe parcursul perioadei postbelice ar fi fost a doua în lume ca mărime, după cea americană [1, 6]. În scopul argumentării [1] acelui loc doi, apologeţii regimului comunist foloseau multiple metode denaturate şi deochiate. De exemplu, coraportul automobilelor fabricate în ex-URSS, pe de o parte, şi ţările capitaliste, pe de alta, se stabilea direct prin compararea numărului respectiv de unităţi fizice, produse în cele două sisteme socio-economice. Adică automat se egala „valoarea" reală de întrebuinţare a unui „Zaporojeţ" sau „Moskvici", pe de o parte, şi a automobilelor „Toyota", „Mercedes" sau „Ford", pe de alta. În realitate însă coraportul, de ex., a „preţurilor de export" [2] a autovehiculelor respective putea varia între 1:10 şi chiar 1:100 (!).

Afară de aceasta, economia ex-sovietică în proporţii exagerate[1] era legată de sectorul militar, care-i unul

neproductiv (doar consumator). Aprecierea valorii reale a sectorului militar în cauză a fost şi este extrem de dificilă, fiindcă în limbaj economic uzinele respective (militare) „lucrau pentru depozit" (sau pentru „export de comunism"). În final, reducerea armamentului din anii 1980-ci a arătat, că valoarea economică respectivă a producţiei sectorului militar a devenit, în ultimă instanţă, tinde sau poate fi egală cu „0" (zero). (Mai mult ca atât, pentru distrugerea ei au fost utilizate fonduri străine).

Suplimentar la această, o bună parte a produsului global al ex-URSS era „înghiţit", se utiliza anual pentru finanţarea „dezinteresată" (nerambursabilă) a diferitor „mişcări de eliberare naţională" (export de comunism) din diverse ţări din Africa, Asia şi America Latină (parţial şi din Europa) din anii 1950-1980-ci. În ex-URSS informaţiile statistice în cauză erau însă, în mare măsură, politizate, adeseori secretizate. În special, cele ce ţineau de comerţul exterior, care se împleteau cu a.n. ajutoare frăţeşti acordate unor ţări sau grupări (politice), care ori promovau terorismul, ori care încercau să construiască socialismul/ comunismul în varianta sovietică: Cuba (25-30 mlrd. dol.), Vietnam, Nicaragua, Iraq, Siria, Angola, Libia, Afghanistan, Mongolia, Laos, Nicaragua, Libia, Korea de Nord, Cambodgia/ Kampuchia etc. De exemplu, către sfîrşitul anului 1991 soldul net al acestor „ajutoare frăţeşti" (care constau din echipament militar, produse petroliere, produse alimentare etc.) a constituit 186 mlrd. dol. (în preţurile anilor respectivi). Ulterior, potrivit sursele ruseşti, au fost iertate aproape în totalitate.

Potrivit economistului american A. Bergson, în a.1960 raportul dintre volumul producţiei ex-URSS faţă de cel american a constituit 49,7% în preţuri americane şi doar 31,5% în preţuri sovietice. Fondurile de producţie (capitalul productiv) în acelaşi an constituiau respectiv 52,2% în preţuri americane, şi 41,7% în preţuri sovietice [6, p. 50]. Potrivit economiştilor/ statisticienilor sovietici, în anii 1980-ci raportul dintre volumurile producţiei ex-URSS şi cel al SUA constituia deja cca. 2/3. Dacă pornim de la acest indicator, în condiţiile în care cota FR în totalurile pentru ex-URSS constituia cca. 60% (3/5), atunci deducem, că raportul respectiv dintre economiile FR şi SUA alcătuia 2/5 sau cca. 40%. O simplă comparare directă a mărimii PIB-ului actual (2013) SUA şi al FR ne aduc la cu totul alte rezultate: coraportul respectiv nu constituie 2,5 : 1 (aşa cum am putea conclude în baza datelor economiştilor ruşi/ sovietici) ci aproximativ 8:1 sau chiar 9:1, aşa cum rezultă din statisticile internaţionale, recunoscute şi de autorităţile FR. Chiar dacă luăm în consideraţie decalajele dintre ritmurile de dezvoltare ale SUA şi FR de după 1991, oricum putem deduce, că statistica sovietică prezenta informaţii denaturate (majorate de, cel puţin, 1,5-2 ori) faţă de cele reale, dacă ne referim la PIB sau alţi indicatori macroeconomici. În 2014 FR nici nu a făcut parte din primele 10 economii din lume, deşi dacă informaţiile economice de la sfîrşitul anilor 1980-ci ar fi fost corecte, actuala economie a acestei ţări urma să se situeze, cel puţin, pe locul 3 în lume.

În ex-URSS statistica adeseori servea exemplu de „minciună organizată". În 1937 a fost petrecut un recensământ general al populaţiei. Scopul lui era de a demonstra eficienţa transformărilor socialiste/ staliniste. Însă rezultatele au fost inverse celor aşteptate, de fapt catastrofale: recensământul a constatat „lipsa" a 10,0 mln. oameni. Aceştia au „dispărut" în urma colectivizării, foametei, represiunilor, deschiaburirii, a teroarei bolşevice. Drept urmare, statistica a fost declarată ca „ştiinţă inutilă", respectiv a fost desfiinţat Institutul de Demografie al AŞ a ex-URSS, iar datele recensământului au fost secretizate [7, p. 6].

Un exemplu grăitor de denaturare a indicatorilor socio-economici poate servi cazul consumului băuturilor spirtoase, problemă destul de sensibilă pentru FR. De ex., în anul 1985, cînd a fost declanşată lupta contra alcoolismului în ex-URSS, potrivit datelor oficiale, în această ţară s-ar fi consumat 7,2 l (litri) de alcool absolut pe locuitor. În acelaşi an în Franţa indicatorul în cauză ar fi constituit 14,0 l (litri), cel mai înalt indicator din lume [1, p. 672]. Din această informaţie orice cititor nepregătit ar putea deduce, că „în medie" un francez consumă de cca. 2 ori mai mult, decît un rus (sovietic). Realitatea însă era şi este cu totul alta, şi anume era una inversă, din următoarele motive. De regulă, consumul diferitor produse pe locuitor se calculează „simplu", prin divizarea cantităţii vândute anual la numărul mediu al locuitorilor (consumatorilor). Aici însă nu se ţine cont de anumite „amănunte". Franţa este o ţară cu un important potenţial turistic, atrăgând anual vizitatori (preponderent adulţi) din diverse ţări, numărul cărora este comparabil sau chiar depăşeşte populaţia ţării. Fiind cunoscută în lume ca cel mai mare producător de vinuri (doar în unii ani este depăşită de Italia), este evident că turiştii străini „majorează" consumul de vinuri atât în perioada aflării lor în Franţa, cât şi „la plecare" (achiziţionând diferite astfel de băuturi în calitate de suvenire). Pe de altă parte, în ex-URSS, potrivit datelor

de atunci ale Ministerului de Interne a acestei ţări, cantitatea băuturilor alcoolice produse în sectorul neformal, efectiv era egală cu producţia „oficială" (cca. 245 mln. dal.). Aşadar, oferta reală a acestui produs era de 2 ori mai mare, decît cea înregistrată (legal). Ţinând cont de faptul, că fosta URSS era o ţară închisă, fără prea mulţi turişti străini, ajungem la concluzia, că efectiv URSS era ţara cu cel mai mare consum de alcool (per capita) din lume şi nu Franţa. Putem presupune, că cifrele oficiale la acest capitol erau conştient politizate, favorabil îmbunătăţite. Dacă mai ţinem cont şi de faptul, că musulmanii, popoarele baltice şi alţi locuitori ai fostului imperiu „sub-consumau" produsele în cauză, ajungem la decalaje încă mai semnificate atunci, cînd comparăm diferite ţări sau popoare la acest capitol.

Exemple referitor la R. Moldova. Din Anuarele statistice pentru anii 1990-ci aflăm, că PIB-ul era în descreştere neîntreruptă (pînă în 1999 inclusiv), în timp ce exporturile, înregistrate în anii respectivi exprimate în dolari, au fost (declarate ca fiind) în creştere (v. Tab. 1).

Tabelul 1

Evoluţia PIB-ului şi a exportului RM pînă şi după efectuarea reformei monetare

	u.m.	1991	1992	1993	1994	1995
Indicii PIB faţă de anul precedent	%	82,5	70,9	98,8	69,1	98,1
Export înregistrat	mln. dol.	...	470,0	483,0	565,0	745,5

Sursa: [3, pp. 355, 450], [4, p. 506]

În 5 ani, potrivit datelor oficiale, volumul PIB-ului s-a diminuat de cca. 2,5 ori, iar exportul înregistrat a crescut de peste 1,5 ori. Apare fireasca întrebare: ce se exporta în creştere, dacă producţia internă se diminua anual şi rapid. Reamintesc, că privitor la RM este necesar să utilizăm termenii „export înregistrat" şi „import înregistrat", şi nu doar „export" şi , respectiv, „import". Explicaţiile sunt simple: importurile şi, mai ales, exporturile reale sunt cu mult mai mari, decît cele înregistrate de BNS. Aceasta se explică prin: a) existenţa fluxurilor respective transfrontaliere neînregistrate, ce au loc prin „gaura" nistreană (necontrolată de autorităţi) şi b) prin neînregistrarea unor fluxuri de bunuri în vamele oficiale, gestionate de Departamentul Vamal al RM. În acest context menţionăm, că, potrivit EUBAM, pierderile anuale ale Bugetului României în urma contrabandei cu ţigări (din RM, Serbia şi Ucraina) constituie cca. 1 mlrd. euro (≈18-22 mlrd. lei moldoveneşti, în funcţie de evoluţia RdS), mărime ce corelează cu Bugetul de Stat al RM.

Putem stabili că, de exemplu, exportul înregistrat este net inferior celui real şi în baza simplei analize a coraportului export/PIB. Există o dependenţă cantitativă a acestor doi indicatori şi anume: cu cât volumul PIB-ului unei ţări este mai mic, cu atât coraportul export/PIB este relativ mai mare. În ţări europene comparabile cu RM ca populaţie (Finlanda, Slovacia, Danemarca, Slovenia, Croaţia, Norvegia, Irlanda etc.) raportul în cauză variază anual între 0,4-0,5 sau, respectiv, 40-50%. La noi, după cum se ştie, el constituie cca. 0,25 sau 25%. Deci, şi prin această metodă stabilim, că exportul real este semnificativ (cu 25-50%) mai mare, decît cel înregistrat.

Mai există încă o metodă, utilizarea căreia ne conduce la acelaşi rezultat, şi anume – construirea unei „balanţe valutare anuale", după cum urmează:

Resursele valutare anuale ale RM constau din încasări din exporturi, remitenţe, investiţii străine, împrumuturi externe (publice şi private), donaţii externe, altele (nesemnificative);

Utilizarea resurselor valutare: plăţi pentru importuri (anuale), rambursarea împrumuturilor externe, inclusiv dobânda aferentă, achitarea cotizaţiilor în organismele internaţionale, regionale, europene (la care RM este parte), majorarea rezervelor valutare, retragerea investiţiilor şi repatrierea veniturilor, creşterea depozitelor valutare, altele.

Substituirea indicatorilor în balanţa de mai sus cu valori cantitative concrete ne permite să constatăm 2 lucruri:

1. Că încasările reale din exporturi sunt, după cum am menţionat mai sus, mai mari, decît cele înregistrate oficial;

2. Că şi remitenţele reale sunt efectiv mai mari, decît cele comunicate de documentele BNM (balanţa de plăţi).

Aceasta ultimă concluzie (a doua) se confirmă şi prin confruntarea datelor BNM cu cele ale BC a Rusiei. Potrivit acesteia din urmă, transferurile băneşti din FR în RM au constituit (în 2014) cca. 1600 mln. dol. Putem să divizăm această cifră între economia gestionată de Guvern (cca. 1440 mln. dol.) şi cea gestionată de autorităţile locale de la Tiraspol (max. 160 mln. dol.) [4]. Pe de altă parte, BNM indică că volumul total al remitenţelor, adică inclusiv cele din ţările UE etc., ar constitui doar cca. 1600 mln. dol.

Nu corespund adevărului nici datele privind geografia remitenţelor, inclusiv a celor valorificate (materializate). Un simplu exemplu. După adoptarea Declaraţiei de Independenţă numărul de automobile existente în RM a crescut substanţial (pînă la cca. peste 700 mii unităţi). Evident, că majoritatea absolută a importurilor de automobile (cu mult peste 95% acestea sunt din ţările UE, Japonia, SUA etc. şi nu din FR, care în fond importa şi ea automobile). Dacă admitem, că preţul mediu al unui autovehicul adus în RM (dar mai sunt şi autobuze, microbuze etc.) constituie 10000 €, atunci valoarea sumară, de ex., a 400.000 atare unităţi va constitui cca. 4,0 mlrd. € (!). Deci, intrările reale ale diferitor valori (echipament, bunuri de folosinţă pe termen lund, haine, încălţăminte, produse alimentare etc. etc.) din ţările vestice sunt de câteva ori mai mari (!), decît datele emise de BNM. Putem estima, că anual intrările de astfel de bunuri/ valori din ţările vestice au constituit cca. 400-500 mln. euro.

Încă un indicator oficial, care nu insuflă încredere, este inflaţia, adică creşterea/ umflarea preţurilor. Mai întâi câteva exemple de acest fel privind FR. Potrivit datelor oficiale, inflaţia în Rusia este de 2-3 ori (în unii ani de 5-6 ori) mai mică, decît informaţiile reale ale economiştilor „din opoziţie": în 2014 – 11,4% şi, respectiv, 29,5%. Această concluzie este valabilă nu doar pentru un an-doi, ci pentru toţi anii, pentru întreagă perioadă (ultimii 20 ani) [8, p. 21].

Aceeaşi concluzie este valabilă şi pentru R. Moldova. Putem folosi diferite metode în aceste scopuri. Prima, utilizând evoluţia anuală a preţurilor unui coş reprezentativ de bunuri şi servicii. A doua, prin compararea seriilor cronologice a inflaţiei oficiale şi a dobânzilor bancare. A treia, prin confruntarea evoluţiei ratei de schimb (gradului de devalorizare a monedei naţionale), influenţa ei asupra preţurilor. Metodele 2 şi 3 sunt mai simple şi de aceea le vom aplica. R. Moldova este un stat preponderent consumator, adică are un raport nesemnificativ (cu mult mai mic, decît în alte ţări) dintre produsul intern (minus exportul) şi consumul global. Pentru ultimul deceniu acest coraport constituie cca. 50:50, adică jumătate (dacă nu chiar mai mult) din consumul intern este asigurat din importuri, iar cealaltă jumătate este de origine autohtonă. Reieşind din această corelaţie putem uşor stabili/ deduce, că o devalorizare a monedei naţionale, de exemplu, cu 20-30%, va conduce cu o anumită întârziere de câteva luni (1-2-3 luni, în funcţie de „viteza devalorizării", de sezonalitatea importurilor, de produs concret) la o inflaţie de cca. 10-15%. Noi importăm mijloace de producţie (produse petroliere, curent electric, echipament, aparate, materiale de construcţie, vopsele etc.) şi prin acestea are loc o majorare nu doar directă (prin însuşi preţurile la import), dar şi indirectă (prin preţurile şi tarifele la bunuri şi servicii, generate din produsele importate). În acest sens menţionăm, că voluntarismul fără precedent în domeniul gestiunii cursului valutar (decembrie 2014-februarie 2015) al CA al BNM deja a „asigurat" o inflaţie pentru primele luni ale anului cu peste 10 p.p. faţă de cifrele oficiale (guvernatorul însă cu insistenţă ne comunică, de fapt ne dezinformează, că în a.2015 inflaţia va fi de 5±1%). Chiar dacă ipotetic s-ar restabili RdS al LMD la nivelul existent la sfîrşitul lunii decembrie (2014), preţurile nu se vor diminua la nivelul precedent, fiindcă acestea (în special la noi) evoluează, de regulă, doar într-o singură direcţie. În atare condiţii există o singură posibilitate de a avea „inflaţie mică" în 2015 – denaturarea/ falsificarea brutală oficială a ei. Consider deosebit de util să amintesc, că în a.1990, cu cca. 25 de ani în urmă, am propus Parlamentului RM un program de activitate legislativă pe câţiva ani (despre aceasta ştie de V. Puşcaş unul din cei mai valoroşi legislatori, pe atunci vice-preşedintele Parlamentului). Toate documentele respective mai degrabă sau mai târziu au fost adoptate cu excepţia legii cu privire la preţuri (aceasta din cauză ca unii confundau şi mai confundă şi acum legea propusă cu un catalog de preţuri curente). Noi însă am avut şi avem în vedere reglementarea principiilor de bază a procesului de formare şi de gestionare a preţurilor: cine şi cînd poate modifica preţurile la produsele cheie. De ex., produsele petroliere în SUA timp de peste 2 decenii – din anii 1973-76 pînă în anii 1990 au fost stabile (1 litru de benzină costa 25 cenţi/ 1 galon=4 dol.), fiindcă ele sunt produse de bază alături de alţi carburanţi, grâu,

salariul minim etc., preţurile cărora trebuiesc gestionate de către stat. Cursul valutar este principalul dintre acestea, este „preţul preţurilor”.

Dacă să completăm exemplele, atunci ar mai trebui de amintit şi cazul cu inflaţia (oficială) de 0,4% din 2008, pe de o parte, şi dobânda bancară de cca. 14-15% din acel an, de pe alta. Respectiv, în anul următor dobânda bancară nu scade, iar inflaţia oficială creşte. Evident, că e uşor de constatat o contradicţie clară a datelor respective.

Încă un exemplu elocvent/ grăitor poate constitui cazul a.1997, pentru care BNS a publicat creştere economică (de cca. 1%), după ce în decembrie 1996 au avut loc alegeri prezidenţiale în RM. Noul preşedinte, sau cineva din echipa lui, a „comandat” creştere economică pentru a.1997, care de fapt nu a avut loc. În restul anilor deceniului respectiv (1990-99) şi oficial au fost doar descreşteri.

În mai 2014 în R. Moldova a avut loc un eveniment socio-economic important, la care am avut o contribuţie personală. Pentru prima dată a fost petrecut recensământul nu doar al populaţiei, ci şi al locuinţelor (pe teritoriul gestionat de autorităţile legale ale RM). Propunerea privind recensământul locuinţelor (ne aparţine) am argumentat-o prin a) necesitatea obţinerii unor informaţii suplimentare despre asigurarea populaţiei cu locuinţe, precum şi despre avuţia naţională etc., dar şi b) pentru suplinirea bugetului cu venituri suplimentare de la imobile (în primul rând de la proprietarii cu 2 şi mai multe locuinţe). În propunerea noastră, adresată Guvernului, se conţinea şi necesitatea colectării datelor despre partea valorică a locuinţelor.

Cu regret, însă BNS nu s-a isprăvit cu această problemă (АиФ в Молдове, № 1-2, 2015, p. 12). Deşi Comisia Electorală Centrală/ CEC a identificat pentru scrutinul parlamentar din 30 noiembrie 2014 2,955 mln. alegători (2,8 mln. în lista de bază şi 155 mii în lista suplimentară), BNS a înregistrat doar 2,913 mln. locuitori, care includ şi copiii de pînă la 18 ani, precum şi 329 mii cetăţeni, aflaţi peste hotare (cea mai mică dintre toate cifrele operate la acest capitol) [5]. Menţionăm, că potrivit organelor statistice italiene, în Italia (în 2013) au fost oficial înregistraţi 110 mii moldoveni.

Alt indicator, care există în mai multe variante, este cel al cetăţenilor moldoveni, aflaţi în Rusia. Aici, conştient sau inconştient, se fac anumite speculaţii sau se comit erori. Vice-premierul rus D. Rogozin, aflat în vizită la Chişinău (2014), a comunicat cifra de 730 mii persoane. În informaţiile publicitare ale Partidului Socialiştilor privind alegerile parlamentare din 30 noiembrie 2014 – 600 mii persoane cu drept de vot (v. АиФ в Молдове, №49/955, декабрь 2014г.). În datele Serviciului Federal de Informaţii al FR, afişat în 2013, a fost publicată cifra de 300,0 mii moldoveni în Moscova (3% din populaţia capitalei FR). Un studiu în acest (al emigranţilor moldoveni) sens efectuat încă în 2004 prezenta cifra de peste 400 mii (mai mult, decît cea a BNS cu aproape 100 mii). Vedem o variaţie de date contradictorii.

Trebuie să specificăm un lucru: pe de o parte, este utilizată noţiunea de „moldovean”, în alte locuri – „cetăţeni moldoveni”. Dacă să răspundem la întrebare mai strict, răspunsul nostru este următorul. În FR se află cu mult mai mult de 730 mii moldoveni, despre care ne vorbeşte D. Rogozin, dar se află cu mult mai puţin de 730 mii de cetăţeni moldoveni. Un studiu efectuat de subsemnat încă cu cca. 3 decenii în urmă a arătat, că pe parcursul a mai multor ani din perioada de pînă la 1990 structurile ex-sovietice organizau „amestecări” masive de populaţie în scopul deznaţionalizării minorităţilor naţionale de atunci şi „formării poporului sovietic”. În „circuitul inter-republican” participau câteva sute de mii de oameni, însă cu o depăşire netă a imigranţilor în RM asupra emigranţilor (preponderent moldoveni) respectivi. (La aceasta ar mai trebui să adăugăm şi deportările masive ale conaţionalilor noştri din Basarabia, Nordul Bucovinei şi a Maramureşului, Ţinutului Herţa, Transnistria etc.).

Un exemplu grăitor de dezinformare economico-financiară servesc datele privind valoarea documentară a imobilelor foste publice, ale apartamentelor construite anterior (pînă la 1991) etc. Denaturarea informaţională în cauză, de peste 2 decenii, conduce la lipsirea statului de importante sume de bani, la fraude cu sume exorbitante etc. Cel mai trist este faptul, că toată această activitate este realizată de structurile publice. Câteva exemple confirmătoare. Odată cu efectuarea în mod nereuşit (şi cu o întârziere de 2-3 ani) a reformei monetare (29 noiembrie 1993) valoarea contabilă a imobilelor a fost convertită din ruble-cupoane în lei în aceeaşi proporţie (de 1000:1), în care au fost preschimbaţi banii la general sau convertite alte valori (în lei). Ulterior, după reformă, valorile nominale respective ale imobilelor au tot fost actualizate (majorate) în repetate rânduri cu utilizarea diferitor coeficienţi artificiali (diminuaţi faţă de cei reali) însă în aşa fel, că valoarea reală a bunurilor respective reevaluate, de fiecare dată, rămânea şi încă mai rămâne şi în prezent, net superioară valorilor documentare. Aceasta a contribuit şi încă mai contribuie la deposedarea statului de importante (cumulativ de

câteva mlrd. lei) sume de bani, la fraudarea şi secretizarea a.n. privatizări (la preţuri simbolice, subevaluate). Despre existenţa unor atare subevaluări se poate convinge fiecare dintre locatari în momentul, cînd este avizat că trebuie să plătească impozitul pentru imobil (şi acesta din urmă fiind subestimat).

În schimb atunci, cînd beneficiarii privatizării diferitor atare imobile (inclusiv a unor foste unităţi economice etc.) solicită credite bancare, punerea în gaj a fondurilor fixe respective se efectuează la preţuri deja reale sau aproape reale. (Suma diferenţelor respective dintre valorile reale şi cele la care au fost „privatizate", reprezintă pierderile financiare directe ale statului). Tot la preţuri reale, net superioare faţă de cele la care au fost „privatizate", se comercializează ulterior bunurile respective.

Nereuşit sunt prezentate mai multe date statistice în anuarele BNS al RM după efectuarea (în mod neadecvat) reformei monetare. Câteva exemple confirmătoare.

Tabelul 2

Evoluţia unor parametri macroeconomici pînă şi după efectuarea reformei monetare (mln. lei)

	1991	1992	1993	1994
Export (înregistrat)	8,1	65,0	701,9	2318,6
Import (înregistrat)	8,4	92,9	909,2	2733,9
Venituri bugetare	6,8	44,1	372,4	1467,6
Cheltuieli bugetare	6,6	53,2	509,1	1742,3
Venituri ale populaţiei	15,4	87,4	788,7	2920,6
Cheltuieli ale populaţiei	13,5	66,4	577,3	2221,2

Sursele: [2, pp. 128, 335, 387], [3, pp. 118, 330, 367]

Din aceleaşi surse aflăm, că, de exemplu, salariul mediu lunar ar fi alcătuit în 1992 – 3,5 lei, în 1993 – 32,2 lei, iar în 1994 – 188 lei etc., adică formal constatăm „creşteri" salariale fără de precedent.

Din atare date aproape orice cititor (autohton sau mai ales extern) poate face concluzii cu totul eronate despre ritmurile de dezvoltare ale economiei RM. În special în contextul, în care pe parcursul a mai multor ani, după emiterea leului moldovenesc (cel puţin pînă în august a.1998) conducerea BNM, precum şi unii economişti afirmau deosebit de insistent şi frecvent, că moneda noastră naţională este una dintre cele mai stabile din lume (!). (Deşi e ştiut, că ea a fost menţinută artificial, pretinsa stabilitate a costat câteva sute mln. dol. SUA în preţurile de atunci).

În acest context evidenţiem încă un eveniment contradictoriu. După cum am mai menţionat, în ultimul deceniu al sec. XX (mai concret în aa. 1990-1999) economia RM s-a aflat într-o decădere continuă – cea mai lungă şi cea mai semnificativă din lume din perioada modernă (nivelul economic din a.1999 constituia doar 1/3 din cel al a.1989); balanţa comercială era anual deficitară, cu o tendinţa de înrăutăţire (de diminuare anuală a gradului de acoperire a importurilor cu exporturi pînă la 35-40%); bugetul public de asemenea deficitar; cu datorii externe şi salariale crescânde; cu creşterea neîntreruptă a economiei tenebre/ neînregistrate, cu venituri mizerabile ale populaţiei şi nivel scăzut de trai cu o emigrare masivă (cca. 40% din totalul forţei de muncă) etc. Cu toate acestea conducerea BNM, a Ministerului Economiei etc., precum şi unii economişti calificau situaţia expusă mai sus ca o stabilitate macroeconomică durabilă (!?), doar pentru faptul, că Consiliul de Administraţie al BNM menţinea artificial rata de schimb a monedei naţionale (cu împrumuturi crescânde, beneficiate de la FMI).

Câteva informaţii şi exemple privind RPC. Pînă la acceptarea în 1978 a principiului „o ţară – două sisteme", propus de marele gânditor Deng Xiaoping, China era o ţară „din lumea a treia". După extinderea graduală a normelor economiei de piaţă, dezvoltarea economică a ei s-a accelerat semnificativ şi rapid într-un termen scurt, iar relaţiile ei cu occidentul s-au ameliorat esenţial. Aceasta a permis, ca începând cu a.1997 Hong Kong-ul, care pe durata unui secol şi jumătate a fost administrat de Marea Britanie, să revină Chinei, însă condiţionat: ca pe parcursul a, cel puţin, 50 de ani (adică pînă în 2047) în Regiunea Administrativă Specială Hong Kong (acum cu o populaţie de cca. 8 mln. locuitori) să funcţioneze relaţiile economice libere. După aderarea Chinei la OMC (în 2001) ritmurile de dezvoltare au depăşit cu mult cifra de 10% anual, iar economia ei în anii 2000 a devenit a doua din lume, devansând-o (în 2014) de cca. 5-6 ori pe cea a FR şi efectiv

constituind cca. 2/3 din cea americană (!). Deşi politic autonomia Hong Kong este parte a RPC, statisticile internaţionale prezintă economia regiunii în cauză separat, în care se păstrează şi moneda proprie dolarul local/ HK, emisă din 1863, cu un comerţ exterior semnificativ (egal cu 982,5 mlrd. dol. SUA în 2013), mai mare, decît cel al FR (842,2 mlrd. dol. SUA) etc. [9, p. 746]. De acest fapt (adică de caracterul prezentării separate a datelor) trebuie să se ţină cont atunci, cînd se fac cercetările respective internaţionale. De exemplu, atunci cînd analizăm comerţul exterior al RPC cu SUA constatăm, că importurile în SUA din China sunt cu mult mai mari, decît exporturile RPC în SUA. Această diferenţă semnificativă (anual de câteva zeci mlrd. dol.) se explică prin faptul, că statistica americană include în importurile chineze şi cele ce revin Hong Kong-ului, în timp ce oficialităţile chineze prezintă informaţiile respective în mod separat, adică fără datele aferente autonomiei teritoriale în cauză. Succesele Chinei în mare măsură sunt datorate SUA, de unde RPC anual obţin peste 100 mlrd. dolari încasări nete.

Dacă statistică ex-sovietică, aşa cum am mai menţionat mai sus, prezenta întotdeauna informaţii cât mai favorabile, încurajatoare, optimiste, „confirmătoare a caracterului înfloritor al socialismului” , atunci cea chineză procedează în ultimii ani invers.

Concluzii. Din cele menţionate mai sus vedem, că din mai multe motive (politice, ideologice, concurenţiale, metodice, propagandistice, legate de corupţie etc., precum şi adeseori din lipsă de profesionalism) unii şi aceeaşi indicatori adeseori diferă (uneori chiar semnificativ) în funcţie de sursă, de regim politic etc. Cunoaşterea acestor fapte este deosebit de utilă. Pe cercetător îl ajută să realizeze cercetări argumentate, valabile în timp, utile pentru luarea deciziilor. Menţionăm aici, că mai mulţi (tineri) cercetători, care nu cunosc aceste lucruri, operează cu informaţii denaturate, calculează indicatori „cu multe cifre după virgulă”, rezultatul „la ieşire” însă fiind (aproape) „nul”, fiindcă informaţiile „la intrare” au fost necorespunzătoare.

Respectiv, pe decident îl ajută să ia decizii argumentate, adecvate ce conduc la rezultate dorite. Aici este locul potrivit să amintim celebra constatare a savantului american Piter Druker, că nu sunt ţări bogate şi ţări sărace, ci sunt doar ţări bine şi, respectiv, prost conduse. O conducere bună, responsabilă presupune şi informaţii corespunzătoare. Mai adăugăm, că, în opinia noastră, într-o cercetare economică cca. 4/5 din timp (eforturi) revine identificării şi prelucrării informaţiilor respective.

Generarea informaţiilor statistice nu este o activitate simplă sau secundară. Ea reprezintă o activitate responsabilă, extrem de importantă, în mare măsură ştiinţifică. De aceea, organul suprem specializat în acest domeniu ar trebui să se numească Institut Naţional de Statistică, iar directorul/ preşedintele acestui institut ar trebui să fie un economist cu greutate, deţinător real de titluri ştiinţifico-didactice.

BIBLIOGRAFIE

1. Статистический ежегодник «Народное хозяйство СССР» за 1990 г. Москва, 1991г.

2. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 1993. Chişinău, 1994, 448 p.

3. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 1994. Chişinău, 1995, 448 p.

4. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 1995. Chişinău, 1996, 464 p.

5. Anuarul statistic al Republicii Moldova, 1996. Chişinău, 1997, 528 p.

6. Советско-американский симпозиум экономистов. Москва, 8-21 июня 1976 г. М., Прогресс, 1978, 239 p.

7. Вячеслав Костиков. Пусть ложь владеет не через меня. Можно жить по правде? – «АиФ», 18 марта 2015, стр. 6.

8. Татьяна Кузнецова. За 2014 год – больше 30%. Но в этом году цены вырастут еще больше! – АиФ, №1-2, 2015 г.

9. Anuarul statistic al României 2014, INS, Bucureşti, 2015, 754 p.

МНОГОМЕРНАЯ БЕДНОСТЬ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЕЕ ИЗМЕРЕНИЮ

РОЖКО Анатолий, *д-р, конференциар исследователь,*
НИЭИ Академии наук Молдовы

In international practice, there are several methodological approaches to poverty measurement. However, the use of the only one of them cannot properly assess the extent and dynamics of poverty as a multidimensional phenomenon. Therefore, the most effective method is to combine different approaches to poverty measurement. In the context of the Republic of Moldova, it is advisable to use a combination of three criteria for poverty measuring, which are based on absolute, relative and deprivation approaches. In this case, those households, which are simultaneously in a state of absolute, relative and deprivation poverty, will be regarded as multidimensionally poor.

Ключевые слова: бедность, многомерная бедность, уровень бедности, абсолютная бедность, относительная бедность

О многомерности явления свидетельствует определение бедности, принятое на заседании Совета Европы в 1984 году: «…бедными считаются те лица, семьи либо группы лиц, чьи ресурсы (материальные, культурные, социальные) являются настолько ограниченными, что исключают их из минимального способа жизни, приемлемого для страны, в которой они проживают …» [1]. Такое определение стимулирует развитие различных подходов к измерению бедности, так как позволяет множественное трактование понятия.

Многогранность явления «бедность» требует четкого определения целей, для которых бедность измеряется. Такими целями являются: a) обеспечение эффективного функционирования системы социальной поддержки населения; b) текущий мониторинг бедности; c) сравнения ситуации с бедностью в различных странах. Однако ни один методологический подход не может обеспечить оценку бедности, релевантную во всех проявлениях.

Одним из самых «дискуссионных» проблем для любой страны является разделение бедности на абсолютную и относительную, поскольку абсолютный и относительный подходы к измерению бедности имеют как отрицательные, так и положительные стороны.

Отметим, что для стран со значительными масштабами мало обеспеченности выбор критерия измерения бедности особо проблематичен. Это связано с тем, что расположение черты бедности на кривой распределения доходов в области низких доходов существенно увеличивает возможную погрешность при выборе методического инструментария. Так, в Республике Молдова использование относительного критерия при черте бедности 75% медианных потребительских расходов приводит к тому, что уровень бедности в 2,3 раза превышает его величину, чем при черте 60 % (диаграмма 1). Относительная бедность достаточно сложна для понимания пользователей, а динамика ее изменений характеризуется определенной парадоксальностью. Например, если все доходы у населения удваиваются, уровень бедности не изменяется. Другой пример. При росте среднего дохода в отдельных случаях уровень относительной бедности также может повыситься, а именно в том случае, когда доходы в нижней (наибеднейшей) части распределения населения возрастают в меньшей степени, чем в верхней.

Подходы к измерению бедности, которую принято называть абсолютной, основаны на оценке возможности приобретения содержимого условной потребительской корзины. Принцип ее формирования заключается в определении норм потребления благ как выражения фундаментальных потребностей данного сообщества в конкретный временной период. При использовании такого подхода к категории бедных относят домохозяйства или лиц, которые не могут обеспечить минимальные нормы потребления основных благ, независимо от уровня жизни более обеспеченных слоев населения. Опасность такого нормативного подхода к определению минимальных потребностей заключается в «навязывании» системы ценностей, как в отношении выбора отдельных товаров и услуг, так и в отношении образа жизни в целом.

Не менее дискуссионным является и выбор подхода к измерению бедности: по доходу или по потреблению.

Отметим субъективный подход к измерению бедности, который интерпретирует бедность не с социологической точки зрения, как отнесение себя к соответствующей социальной страте, а с экономической – как невозможность обеспечить свое существование имеющимся наличным доходом. Другими словами, бедным является тот, кто имеет трудности с балансированием своего бюджета, кто считает, что ему необходимо больше ресурсов для жизни или выживания. Одним из методов применения субъективного подхода для измерения бедности, который широко распространился за последнее десятилетие, особенно в странах Европы, является построение индекса консенсусной депривации. Этот показатель основывается на опросе респондентов по списку составляющих, связанных с потреблением и образом жизни.

В целом современные подходы к определению критериев для количественного измерения бедности могут быть классифицированы следующим образом:

a. денежный или не денежный (монетарный или немонетарный);
b. относительный или абсолютный;
c. по способу или по результату (по доходам или по возможностям);
d. объективный или субъективный.

Совместное использование нескольких различных подходов признается большинством исследователей наилучшим способом оценки такого сложного и многогранного явления, как бедность.

Для измерения бедности используются такие показатели, как уровень и глубина бедности, совокупный и средний дефицит доходов бедного населения, показатели расслоения среди бедного населения. Также проводится анализ распространения бедности среди различных групп и типов домохозяйств.

В Республике Молдова целесообразно использовать следующие критерии измерения бедности:

i) критерий экстремальной бедности (черта бедности устанавливается согласно официальной методологии измерения бедности);

ii) критерий абсолютной бедности (черта бедности устанавливается согласно официальной методологии измерения бедности);

iii) критерий относительной бедности (черта бедности – 60% медианной величины среднедушевых потребительских расходов);

iv) критерий относительной бедности (черта бедности – 75% медианной величины среднедушевых потребительских расходов);

v) черта бедности для международных сопоставлений – среднедушевые потребительские расходы составляют менее 4,3 долл. США в сутки (по ППС).

Исчисление уровней бедности по вышеуказанным критериям принесло следующие результаты.

1. По всем критериям бедности наметилась тенденция снижения уровня бедности. Однако темпы снижения уровней бедности и их величины являются различными при использовании различных критериев измерения бедности.

2. Наибольший уровень бедности зафиксирован при использовании критерия относительной бедности (черта бедности – 75% медианной величины среднедушевых потребительских расходов). В 2013 г. уровень бедности составил 25,5%, что в 1,2 раза меньше, чем в 2006 г. (диаграмма 1). Далее по мере уменьшения следуют величины уровня бедности, исчисленные по следующим чертам бедности:

a) 12,7 %, черта абсолютной бедности, исчисленная согласно официальной методологии измерения бедности;

b) 11,1 %, черта бедности – 60% медианной величины среднедушевых потребительских расходов;

c) 4,7 %, черта бедности – среднедушевые потребительские расходы составляют менее 4,3 долл. США в сутки (по ППС);

d) 0,3 %, черта экстремальной бедности, исчисляемая согласно официальной методологии измерения бедности.

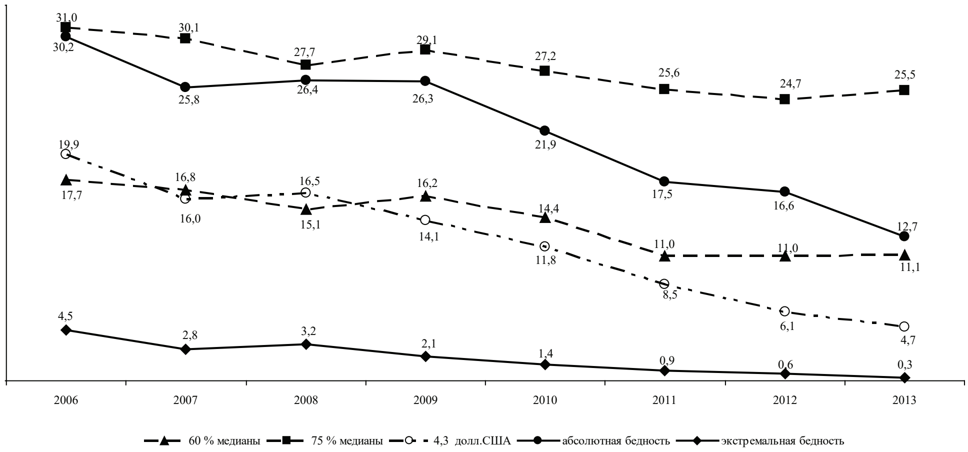


Рисунок 1. Уровень бедности населения Республики Молдова по различным критериям измерения, %

Источник: рассчитано по данным обследования бюджетов домашних хозяйств Республики Молдова

3. При использовании различных критериев измерения бедности имеются особенности динамики уровня бедности. На фоне общей тенденции снижения уровней бедности, тем не менее:

– уровень относительной бедности (черта бедности – 75 % медианной величины среднедушевых потребительских расходов) увеличивался в 2009 г. и в 2013 г.;

– уровень абсолютной бедности увеличивался в 2008 г.;

– уровень относительной бедности (черта бедности – 60 % медианной величины среднедушевых потребительских расходов) увеличивался в 2009 г. и в 2013 г. Он оставался неизменным в 2010-2011 гг.;

– уровень бедности (черта бедности – среднедушевые потребительские расходы составляют менее 4,3 долл. США в сутки) снижался последовательно из года в год;

– уровень экстремальной бедности увеличивался в 2008 г.

Таким образом, использование различных критериев измерения бедности обусловливает весьма различные величины уровня бедности. Более того, при оценке уровня бедности имеет место различная динамика этого показателя.

Отсюда следует следующий важный вывод. Использование только одного критерия для измерения бедности не дает возможности корректно оценивать масштабы и динамику этого многоаспектного явления. Поэтому наиболее эффективным методом оценки многомерной бедности является использование системы различных подходов к её измерению.

Комплексный подход к оценке бедности в Республике Молдова позволит осуществить гармонизацию отечественных методологических подходов к измерению бедности с подходами, применяемыми в странах ЕС. Предполагается, что комплексный подход будет включать использование трех критериев измерения бедности, основанных на абсолютном, относительном и депривационном подходах. В таком случае многомерная бедность охватывает домохозяйства, которые одновременно находятся в состоянии абсолютной, относительной и депривационной бедности.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Измерение бедности в Украине: критерии, проблемы, перспективы/ Европейская Экономическая Комиссия ООН, Конференция Европейских Статистиков, 2-4 декабря 2013г., Женева, Швейцария. Рабочий документ 12. [Доступно] www.unece.org/fileadmin/DAM/ stats/documents/ece/ces/ge.15/2013/ WP_12_Ukraine_D_Ru.pdf.

UTILIZAREA IDENTIFICATORULUI UNIVERSAL LA ACCESAREA RESURSELOR INFORMATICE (ÎN BAZA EXEMPLULUI ACADEMIEI DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA)

***SCLIFOS Constantin**, dr., lect. superior,*
Academia de Studii Economice din Moldova

In article are discussed some implementation aspects of the unique identifier of the person in the university information system.

Cuvinte cheie: LDAP, NREN, TIC, SI, autentificare, sistem informatic

Dezvoltarea societăţii a impus utilizarea tehnologiilor informaţionale şi de comunicare (TIC) ca un instrument necesar pentru dezvoltarea acestea. Pregătirea specialiştilor în cadrul universitar trebuie să fie bazat nu numai pe tehnologiile moderne ci şi utilizarea acestora în universitate pentru a oferi un mecanism cât mai eficient pentru studii şi lucru.

Existenta unui sistem informatic (SI) unic în cadrul universităţii fiind deja o necesitate şi fiind privită ca ceva obişnuit. În realitate avem mai multe sisteme care trebuie să interacţioneze între ele. Această interacţiune trebuie să fie efectuată în timp real prin utilizarea a unor standarde actuale de autentificare şi un schimb de informaţii prin intermediul de protocoale şi documente ce conţin date structurate, ca exemplu: XML, JSON, YAML, OData, SOAP, SCIM etc.[1,2,13]

În [1] fiind discutate unele aspecte ale implementării identificatorului unic și anume utilizarea multor sisteme informatice care necesită asigurarea unui schimb de informații între ele. Ca prim pas pentru a asigura o bază de interacțiune între diferite sisteme (aplicații) utilizate în mediul universitar servește implementarea unui identificator unic al utilizatorului în SI.

Putem formula și unele sarcini pentru actualizarea SI:

– asigurarea unui spațiu informațional unic în cadrul organizației;

– planificarea, elaborarea și implementarea pe etape a SI;

– utilizarea conceptului Plan – Do – Check – Act (PDCA) [3] pentru actualizarea (optimizarea) SI;

– elaborarea unor măsuri pentru pregătirea cadrelor privind implementarea SI la toate etapele proiectului;

– delimitarea accesului la informație în dependență de funcția/rolul persoanei în organizație;

– asigurarea principiilor de securitate informațională: confidențialitate, disponibilitate, integritate, autenticitate și non-repudierea;

– utilizarea soluțiilor deschise (open source) în cadrul SI;

– minimizarea fragmentării SI.

La acestea se mai poate de adăugat şi necesitatea de:

– utilizare a unui clasificator unic a informaţiei în cadrul SI;

– documentare a SI şi a anumitor aspecte ale sale, pentru o implementare şi administrare mai uşoară;

– corespunderii normelor impuse de către standarde, legislaţie şi a sistemelor externe cu care se doreşte de efectuat legătura şi asigurat un schimb informaţional stabil, ca exemplu poate servi proiectul EDUGAIN [4] parte a GEANT [5].

Conectarea la proiectul EDUGAIN va permite asigurarea schimbului de informaţii privind identitatea, autenticitatea şi autorizarea între GEANT (GN3Plus) şi federaţiile partenere (de tip NREN- National Research and Education Network). Această conexiune este de tipul unui serviciu Web Single Sign On Pan-European. [4] GEANT fiind o reţea ce conectează reţele de tip educaţional şi ştiinţific. La moment în reţeaua GEANT fiind înregistraţi mai mult de 50 mln. utilizatori în 10000 instituţii în toată Europa [5]. Corespunderea normelor şi standardelor internaţionale, precum şi acestei reţele va permite participarea mai activă în activităţile de cercetare din cadrul reţelei. Republica Moldova există reprezintată în cadrul reţelei GEANT prin intermediul NREN: RENAM [6].

Doar voinţă şi un scop determinat nu este destul pentru implementarea şi utilizarea unui atribut numit

identificator unic sau universal în cadrul SI. Acest atribut oferă posibilitatea identificării a oricărui obiect în cazul conexiunii a unor sisteme independente într-un SI. În acest caz dacă se poate identifica obiectele în cadrul sistemul informatic şi atribui lor unele roluri sau restricţii putem discuta despre o gestiune a SI în ansamblu, dar şi a organizaţiei. Căci fără un SI integru, cu identificarea a obiectelor în toate subsistemele acestuia, nu putem afirma că este posibil de gestiona toate aspectele unei organizaţii.

Existenţa unui personal calificat, unui scop şi cu sarcini descrise în caietul de sarcini va permite înlăturarea doar a unor probleme de ordin organizatoric, desigur şi cu implicarea nemijlocită a conducerii organizaţiei la toate etapele. În figura 1 este reprezentat modelul conceptual a SI al ASEM. În acest SI este implementat un identity provider cu utilizarea a tehnologiilor LDAP [7], SAML v. 2.0 şi anumite web servicii. [8 – 13] Gestiunea obiectelor din cadrul LDAP fiind asigurată prin intermediul unui IDM, care este în testare. Conexiunea cu federaţiile la nivel de NREN [6] fiind asigurată prin utilizarea şi implementarea standardului SAML v. 2.0 [8-12]. Din luna Septembrie 2015 fiind planificată testarea autentificării pe bază de SAML v. 2.0 cu sistemele elearning şi anti-plagiat. Ultimul sistem fiind elaborat în cadrul Academiei de Studii Economice din Moldova şi este modificat în dependenţă de cerinţele apărute, accesul pentru alte instituţii fiind în elaborare.

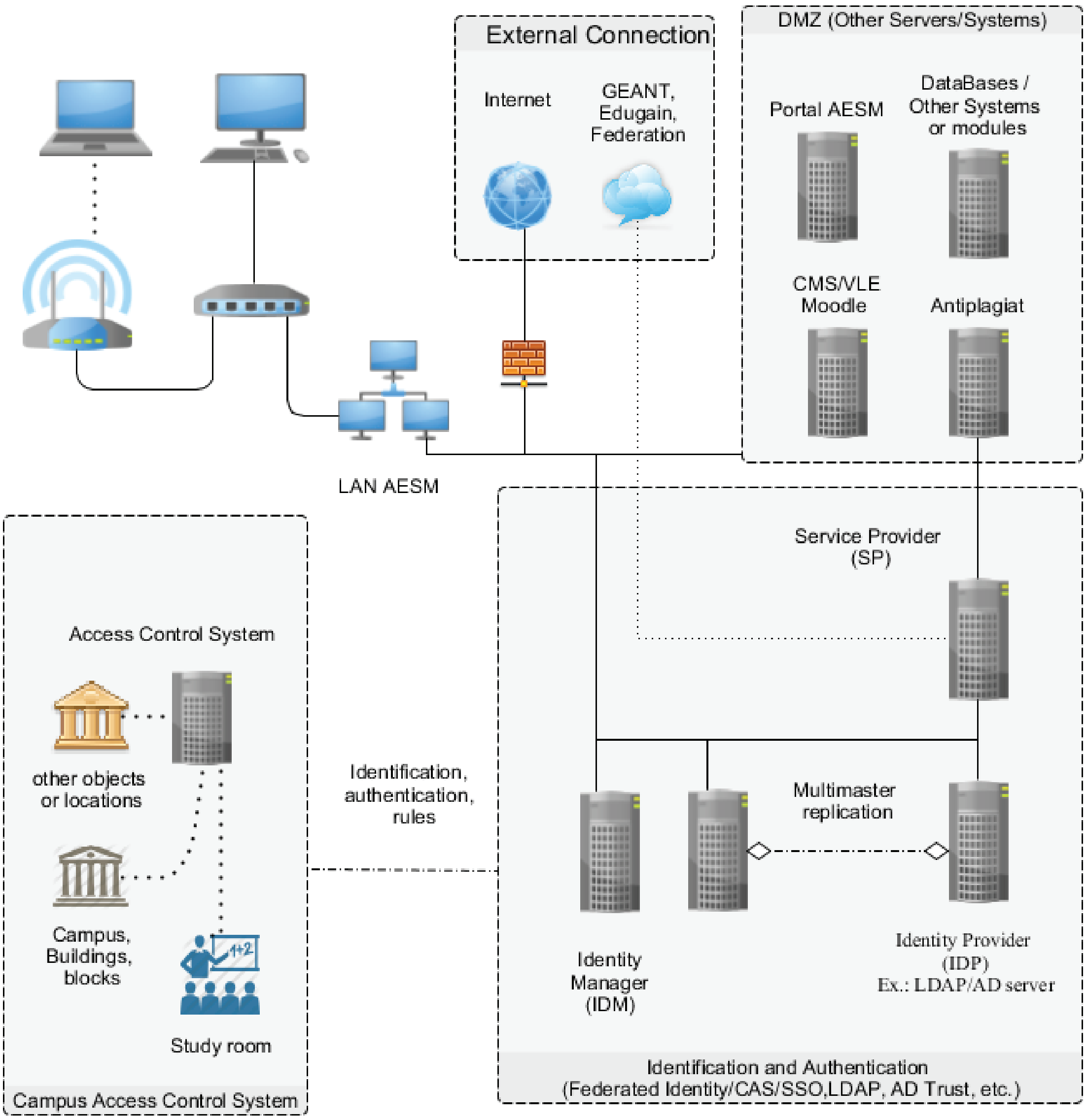


Figura 1. Modelul conceptual al SI ASEM

Optimizarea sistemului de control acces în campus fiind următorul pas după implementarea identificatorului universal în cadrul SI ASEM. Căci lipsa acestui identificator în schimbul informaţional din SI şi insuficienţa de documentare îngreunează lucrările de optimizare a SI.

La etapa actuală edificarea unei instituţii moderne depinde şi de starea în care se află SI. Iar conectarea la reţelele internaţionale al organizaţiilor educaţionale şi ştiinţifice nu va fi posibilă fără optimizarea SI existent şi aducerea acestuia în corespundere cu standardele şi legislaţia în vigoare, care sunt în continuă schimbare. Pe lângă aspectele tehnice nu trebuie de uitat şi de aspectul informaţional, ca documentarea proceselor, sistemelor şi pregătirea personalului pentru a lucră cu sistemele şi tehnologiile implementate. Utilizarea unui identificator universal în cadrul SI presupune nu numai o bază ce poate asigura schimbul informaţional între diverse sisteme, dar şi o colaborare mai intensă între subdiviziunile organizaţiei. Iar corespunderea standardelor şi cerinţelor internaţionale, precum şi conectarea cu reţele ca GEANT, va duce doar la ridicarea calităţii serviciilor oferite, corespunderii cerinţelor peţii şi oferirea resurselor (cel puţin de ordin informaţional) necesare pentru cercetători în munca acestora. Utilizarea acestui atribut de identificator unic sau şi universal nu este decât încă un instrument care ne poate ajuta în muncă şi de asemeni în proiectarea a unor sisteme ce vor fi utile pentru utilizatorii independent de rolul acestora în sistem.

BIBLIOGRAFIE

1. Sclifos, C. „Implementarea identificatorului unic al utilizatorului în cadrul sistemului informatic Academiei de Studii Economice din Moldova", CRUNT 2014 : Bunele practici de instruire E-Learning/Online : Culegere de articole, 24-27 septembrie / Univ. Tehn. a Moldovei ; com. șt.: Ion Bostan [et. al.]. – Chișinău : S. n., 2014 (Tipogr. „Bons Offices"). – 297 p. Texte : lb. rom., engl., fr. – Bibliogr. la sfârșitul art. – 100 ex. ISBN 978-9975-80-827-9.
2. OData, http://www.odata.org/.
3. https://www.deming.org/theman/theories/pdsacycle.
4. EDUGAIN, http://www.geant.net/service/eduGAIN/pages/home.aspx.
5. GEANT, http://www.geant.net/.
6. RENAM, http://renam.md.
7. Lightweight Directory Access Protocol (LDAP), https://tools.ietf.org/html/rfc4527.
8. Security Assertion Markup Language (SAML) v2.0, https://www.oasis-open.org/ standards#samlv2.0.
9. Wiki OASIS standards consortium, https://wiki.oasis-open.org/security/FrontPage.
10. OASIS standards consortium, https://www.oasis-open.org/.
11. Shibboleth, http://shibboleth.net/.
12. https://simplesamlphp.org/.
13. System for Cross-domain Identity Management (SCIM), http://www.simplecloud.info/.
14. Repozitoriul instituţional ASEM, http://irek.ase.md.

EFICIENŢA ECONOMICĂ A FOLOSIRII DIFERITOR SISTEME DE FERTILIZARE ÎN ASOLAMENT

***STADNIC Stanislav**, dr., conf. univ.,*
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălţi
***BOINCEAN Boris**, dr. hab., prof., cercet.,*
Institutul de Cercetări pentru Culturile de Câmp „Selecţia"

By using farmyard manure in rates of 10-15 tons per 1 ha of crop rotation it is possible to reduce the rates of mineral fertilizers with maintaining the level of productivity of crop rotation. Simultaneously the recoveries of each kg of active ingredient of mineral fertilizers as well as indices of economic efficiency are

higher. In the agricultural year 2013-2014 system of organic fertilization has provided the highest level of profitability.

Keywords: The system of fertilization, crop rotation, farmyard manure, fertilizers, productivity, fertilizer recovery, expenses, income, profitability.

Pentru evaluarea eficienţei unor procese tehnologice, inclusiv a folosirii îngrăşămintelor, este necesar de comparat sporul de producţie obţinut cu cheltuielile aplicate. În practica evaluării eficienţei folosirii îngrăşămintelor sunt utilizate diferite metode, fiecare având neajunsuri. Neajunsul evaluării economice constă în instabilitatea indicilor economici [8], îndeosebi în condiţiile globalizării economiei. Neajunsul evaluării eficienţei folosirii îngrăşămintelor după recuperarea unui kg de substanţă activă a îngrăşămintelor cu sporul de producţie în asolament, exprimat în unităţi cerealiere sau substanţă uscată în cazul sistemului mixt de fertilizare, constă în dificultăţile echilibrării conţinutului elementelor nutritive, aplicate în experienţele cu îngrăşăminte organice şi minerale şi diferenţa absolută în originea îngrăşămintelor comparate şi impactul asupra fertilităţii solului [8]. Neajunsul evaluării energetice constă în dificultatea stabilirii conţinutului energiei în sporul de producţie şi estimării cheltuielilor de energie la producerea, încărcatul, transportarea şi aplicarea îngrăşămintelor [9, 10, 11].

Eficienţa îngrăşămintelor depinde mult de cantitatea de precipitaţii şi regimul de distribuire a lor în lunile reci şi calde ale anului agricol [3, 4].

Eficienţa economică a folosirii îngrăşămintelor se determină printr-un sistem de indicatori [2, 6, 7]:

– sporul de recoltă;

– determinarea recuperării unui kg de substanţă activă a îngrăşămintelor minerale cu sporul de producţie în asolament, exprimat în unităţi cerealiere sau substanţă uscată;

– venitul net;

– nivelul rentabilităţii etc.

Cercetările efectuate în diferite zone pedoclimatice demonstrează avantajul folosirii sistemului organo-mineral de fertilizare în asolament [1, 3, 5, 8, 12].

Prezenta lucrare urmăreşte scopul de a aprecia eficienţa economică a folosirii diferitor sisteme de fertilizare în asolament pe cernoziomul tipic din stepa Bălţului timp de 2 rotaţii a asolamentului pentru perioada 2002-2013.

Experienţa a fost executată în asolament de câmp având un caracter staţionar de lungă durată (fondată în 1973) în cadrul Institutului de Cercetări pentru Culturile de Câmp „Selecţia” cu următoarea rotaţie a culturilor: borceag de primăvară – grâu de toamnă – sfeclă de zahăr – porumb pentru boabe – orz de primăvară – floarea soarelui.

Solul lotului experimental reprezintă cernoziom tipic, luto-argilos cu următoarea caracteristică agrochimică: humus – 4,7-4,1%; azot total – 0,24-0,26 %; fosfor – 0,12-0,13 %; potasiu – 1,20-1,40 %; pHH20 6,6-7,1.

În experienţă se cercetează patru sisteme de fertilizare în asolament:

– naturală (fără îngrăşăminte), (varianta 1);

– minerală, (NPK 75, 130, 175 kg s.a./ha suprafaţă de asolament, variantele 2, 3, 4);

– organo-minerală; (NPK 75, 130, 175 kg s.a./ha suprafaţă de asolament şi gunoi de grajd 10 şi 15 t/ha suprafaţă de asolament, variantele 5, 6, 7, 8, 9, 10);

– organică 15 t/ha suprafaţă de asolament gunoi de grajd (varianta 11).

Schema experienţei include 12 variante cu diferite doze de fertilizare cu îngrăşăminte minerale şi organice sub diferite culturi (tab. 1).

Tabelul 1

Schema repartizării îngrăşămintelor în experienţă pentru culturile asolamentului, kg s.a./ha

Total pe rotaţie, kg s.a.	Varianta cercetată											
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
N	-	180	300	420	180	300	420	180	300	420	-	postacţiunea
P_2O5	-	150	255	360	150	255	360	150	225	360	-	
K_2O	-	120	225	270	120	225	270	120	225	270	-	
Gunoi de grajd, t/ha	-	-	-	-	60	60	60	90	90	90	90	

Îngrăşămintele minerale se introduc anual, conform schemei, sub lucrarea de bază a solului în doze corespunzătoare cu excepţia grâului de toamnă, unde doza de azot tehnic se administrează în 2 etape: ½ din toamnă şi ½ primăvara devreme ca nutriţie suplimentară. Gunoiul de grajd se încorporează în sol sub arătura de toamnă: variantele 5, 6, 7 – la sfecla de zahăr (60 t/ha); variantele 8, 9, 10, 11 – la sfecla de zahăr (60 t/ha) şi floarea-soarelui (30 t/ha). Amplasarea variantelor în spaţiu este sistematică în 4 repetiţii şi 2 niveluri. Suprafaţa totală a parcelelor este de 242 m2 în formă dreptunghiulară (5,6 x 43,2 m).

În experienţă a fost aplicată agrotehnica acceptată pentru culturile de câmp respective şi zonei de nord a Republicii Moldova.

Efectuarea cercetărilor în experienţa de lungă durată a fost posibilă datorită aportului considerabil la diferite etape istorice a diferitor cercetători – Maţîna M. S., Naconecinîi Z. I., Nica L. T. ş.a., cărora autorii prezentei lucrări le sunt recunoscători.

Nivelul de productivitate a asolamentului, exprimat în unităţi cerealiere este în mare măsură determinat de sistemul de fertilizare (fig. 1).

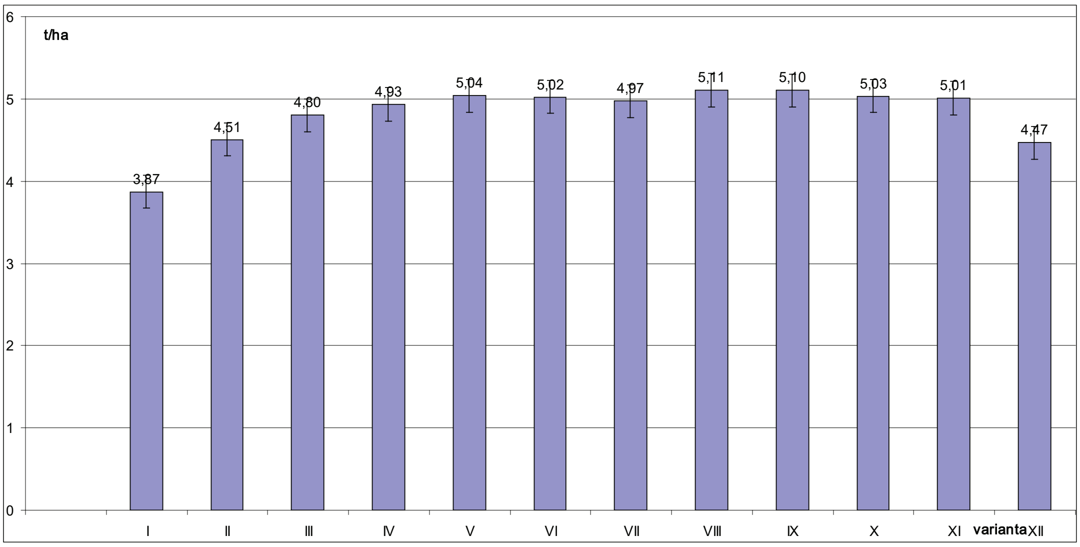


Figura 1. Productivitatea asolamentului în funcţie de sistemul de fertilizare, media pentru două rotaţii, anii 2002-2013, t/ha unităţi cerealiere

Majorarea dozelor de îngrăşăminte minerale de la 75 pînă la 130 şi 175 kg s. a. /ha (variantele 2, 3 şi 4) permite de a spori productivitatea asolamentului de la 0,64 pînă la 0,93 şi 1,06 t/ha unităţi cerealiere, corespunzător, în comparaţie cu martorul nefertilizat. Aplicarea îngrăşămintelor minerale în doza de 75 kg s. a. /ha pe fondul celor organice (variantele V şi VIII) asigură cea mai înaltă productivitate a asolamentului. Totodată, aceeaşi majorare a dozelor de îngrăşăminte minerale pe fondul gunoiului de grajd, administrat în cantităţi de 10 şi 15 t/ha suprafaţă de asolament, duce la micşorarea productivităţii asolamentului cu 0,07-0,08

t/ha unităţi cerealiere.

Folosirea îngrăşămintelor minerale pe fondul celor organice permite de a spori recuperarea lor (fig. 2).

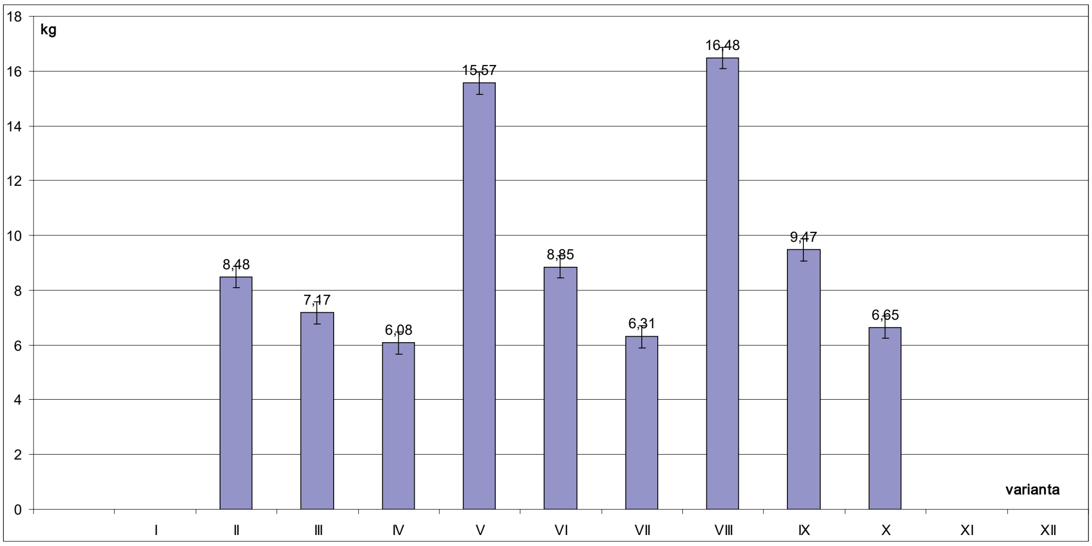


Figura 2. Recuperarea îngrăşămintelor minerale cu sporul de producţie în asolament, kg unităţi cerealiere la 1 kg s.a. NPK, media pentru perioada a. a. 2002-2013

Conform rezultatelor obţinute recuperarea fiecărui kg de substanţă activă a îngrăşămintelor cu sporul de producţie pe parcursul anilor de cercetare la sistemul mineral de fertilizare (variantele II, III şi IV) se află în descreştere odată cu mărirea dozelor de îngrăşăminte minerale. Aceiaşi tendinţă se observă şi la aplicarea sistemului organo-mineral de fertilizare (variantele V-VII şi VIII-X).

Folosirea dozelor minime de îngrăşăminte minerale – 75 kg s. a. /ha – pe fondul gunoiului de grajd în cantitate de 10 (varianta V) şi 15 (varianta VIII) t/ha suprafaţă de asolament, a sporit cca de 2 ori recuperarea fiecărui kg s. a. a îngrăşămintelor minerale cu spor de producţie, faţă de sistemul mineral de fertilizare (varianta II).

Eficienţa economică a aplicării diferitor sisteme de fertilizare în asolament a fost determinată pentru anul agricol 2013-2014 (tab. 2).

Tabelul 2

Productivitatea asolamentului în funcţie de sistem de fertilizare în anul agricol 2013-2014, t/ha

Varianta	Borceag	Grâu de toamnă	Sfeclă de zahăr	Porumb	Orz de primăvară	Floarea-soarelui	Unităţi cerealiere la 1 ha a asolamentului	Spor
I	10,22	4,98	20,73	8,54	1,95	1,23	3,83	-
II	10,83	5,77	23,23	8,62	2,32	1,45	4,22	0,39
III	12,03	4,07	23,55	8,34	2,82	1,52	4,05	0,22
IV	11,55	4,08	28,40	8,79	3,12	1,65	4,39	0,56
V	12,48	4,46	28,02	8,68	3,32	2,07	4,59	0,76
VI	12,24	4,14	33,35	8,74	3,34	1,73	4,69	0,86
VII	14,23	4,33	29,90	8,34	3,43	1,42	4,52	0,69
VIII	16,28	3,87	29,84	8,94	3,59	1,82	4,72	0,89
IX	16,41	3,90	33,56	8,58	3,56	2,19	4,93	1,10
X	14,19	3,77	34,05	8,63	3,43	1,85	4,75	0,92
XI	14,47	4,64	32,68	8,49	3,03	1,47	4,67	0,84

XII	12,34	5,77	25,56	8,90	2,19	1,56	4,41	0,58
DL05	0,46	0,23	3,31	0,88	0,10	0,11	-	-
P (%)	1,22	1,74	4,02	3,53	0,86	2,36	-	-

Condiţiile meteorologice specifice a anului cercetat n-au permis recoltarea la timp a grâului de toamnă, care pe variantele fertilizate cu recolta biologică mai mare a provocat pătulirea plantelor, ceea ce a dus la pierderi mari în recolta de boabe. Din această cauză la calcularea indicilor economici (tab. 3) în cazul culturii grâului de toamnă pentru variantele experimentale III-XI au fost utilizate datele privind recolta obţinută la varianta II cu doza minimă de fertilizare – 75 kg s. a. /ha.

Tabelul 3

Eficienţa economică a diferitor sisteme de fertilizare în asolament, anul agricol 2013-2014

Indici	Varianta cercetată									
	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI
1. Sporul recoltei, lei/ha	1368,70	1868,50	2921,95	3550,94	3715,67	2996,63	3892,15	4550,50	4028,69	3044,30
2. Costul îngrăşămintelor, lei/ha	1117,10	1935,30	2606,40	2117,10	2935,30	3606,40	2617,10	3435,30	4106,40	1500,00
3. Cheltuieli pentru transportarea, depozitarea, pregătirea şi aplicarea îngrăşămintelor, lei/ha	122,88	212,88	286,70	795,55	885,55	959,37	883,00	973,00	1046,82	760,12
4. Cheltuieli pentru recoltarea, condiţionarea, transportarea şi depozitarea producţiei suplimentare, lei/ha	117,17	152,27	252,83	293,83	339,34	279,63	361,29	422,49	376,99	308,60
5. Suma de cheltuieli suplimentare, lei/ha	1357,15	2300,45	3145,94	3206,48	4160,19	4845,40	3861,39	4830,79	5530,22	2568,72
6. Venitul suplimentar la 1 ha, lei	11,55	-431,95	-223,99	344,46	-444,52	-1848,77	30,76	-280,29	-1501,53	475,57
7. Rentabilitatea cheltuielilor suplimentare, %	0,85	-18,78	-7,12	10,74	-10,69	-38,16	0,80	-5,80	-27,15	18,51

În condiţiile anului agricol 2013-2014 aplicarea îngrăşămintelor minerale în doză de 75 kg s. a. / ha a asigurat un venit suplimentar 11,55 lei/ha, rentabilitatea fiind doar de 0,85 %. Majorarea dozelor de îngrăşăminte minerale de la 75 pînă la 175 kg s. a. /ha, atât în cadrul sistemului mineral de fertilizare (variantele II-IV) cât şi sistemului organo-mineral de fertilizare (variantele V-X) n-a fost justificată din punct de vedere economic, deoarece cheltuielile suplimentare nu se răscumpără cu sporul de producţie în condiţiile preţurilor existente la producţia agricolă şi inputuri în formă de îngrăşăminte, motorină etc. În situaţia cînd preţurile de comercializare a producţiei agricole în anul 2014 au rămas la nivelul anului 2013, iar preţurile la motorină au crescut de la 15500 lei/t în 2013 pînă la 15800 lei/t în 2014, la îngrăşăminte – de la 5900 lei/t în 2013 pînă la 7150 lei/t în 2014 pentru azotat de amoniu şi de la 8000 lei/t în 2013 pînă la 10000 lei/t în 2014 pentru amofos, se poate de aşteptat că în anul agricol 2014-2015 situaţia va fi şi mai gravă. Din punct de vedere economic va fi mai justificată obţinerea unui nivel de producţie mai scăzut, dar cu cheltuieli mai mici, ceea ce va asigura un venit mai mare, decît producţia înaltă cu cheltuieli majore.

Cele mai favorabile rezultate au fost înregistrate în cazul sistemului organic de fertilizare (varianta XI), unde venitul suplimentar a constituit 475,57 lei/ha, iar rentabilitatea cheltuielilor suplimentare – 18,51 %.

Folosirea gunoiului de grajd în cantitate de 10 t/ha suprafaţă de asolament în cadrul sistemului organo-mineral de fertilizare cu doza minimă de îngrăşăminte minerale (varianta V) permite de a spori venitul suplimentar (cu 332,91 lei/ha) şi rentabilitatea cheltuielilor suplimentare (cu 9,89 %) în comparaţie cu folosirea aceleaşi doze de îngrăşăminte în cazul sistemului mineral de fertilizare (varianta II).

1. Aplicarea îngrăşămintelor a sporit productivitatea asolamentului, timp de două rotaţii, cu 0,26-1,10 t/ha unităţi cerealiere, în funcţie de doza de îngrăşăminte şi sistemul de fertilizare în asolament.

2. Folosirea îngrăşămintelor organice în doze de 10-15 t/ha suprafaţă de asolament permite de a micşora

doza îngrăşămintelor minerale până la 75 kg s. a./ha suprafaţă de asolament cu menţinerea nivelului înalt de productivitate a plantelor de cultură. Majorarea dozei de îngrăşăminte minerale pînă la 130-175 kg s. a./ha suprafaţă de asolament nu contribuie la creşterea productivităţii asolamentului.

3. Sistemul organic de fertilizare în asolament cu aplicarea gunoiului de grajd în doză de 15 t/ha suprafaţă de asolament asigură un spor de 0,84 t/ha unităţi cerealiere.

4. Recuperarea maximă a fiecărui kg de substanţă activă a îngrăşămintelor cu sporul de producţie (kg unităţi cerealiere), în medie pe două rotaţii, asigură sistemul organo-mineral de fertilizare în asolament (6,31-16,48 kg unităţi cerealiere/1 kg s. a. NPK). Majorarea dozei de îngrăşăminte minerale duce la scăderea nivelului de recuperare a îngrăşămintelor prin sporul de producţie (cu 2,40-9,83 kg unităţi cerealiere/1 kg s. a. NPK).

5. În condiţiile anului agricol 2013-2014 cel mai înalt venit suplimentar şi rentabilitate a asigurat sistemul organic de fertilizare în asolament.

6. Majorarea dozelor de îngrăşăminte minerale de la 75 pînă la 175 kg s. a. /ha reduce eficacitatea economică folosirii îngrăşămintelor.

7. Decalajul preţurilor la produsele agricole şi inputuri, precum şi creşterea lor neproporţională nu favorizează respectarea legilor fundamentale a agriculturii (legea restituirii) în scopul reproducerii şi menţinerii fertilităţii solului.

BIBLIOGRAFIE

1. ANDRIEŞ, S. ş. a. Agrochimia elementelor nutritive. Fertilitatea şi ecologia solurilor. Ch.: Pontos, 2011. 232 p. ISBN 978-9975-51-203-9.

2. ANDRIEŞ, S. ş. a. Recomandări privind aplicarea îngrăşămintelor pe diferite soluri în asolamente de câmp în perioada postprivatizaţională. Ch.: Tipografia centrală, 2001. 27 p. ISBN 9975-78-144-6.

3. BOINCEAN, B.; STADNIC, S. Productivitatea asolamentului şi fertilitatea cernoziomului tipic la diferite sisteme de fertilizare în asolament. In: Materialele conferinţei ştiinţifice internaţionale „Rolul agriculturii în acordarea serviciilor ecosistemice şi sociale", Bălţi, 25 noiembrie 2014, p. 413-420. ISBN 978-9975-50-139-2.

4. DONOS, A. Acumularea şi transformarea azotului în sol. Ch.: Pontos, 2008. 208 p. ISBN 978-9975-72-036-6.

5. TOMA, S. Aplicarea îngrăşămintelor în agricultura durabilă. Ch.: Tipogr. A.Ş.M., 2008. 212p. ISBN 978-9975-62-216-5.

6. БАРАНОВ, Н. Н. Экономика использования удобрений и гербицидов. М.: Колос, 1964. 320 с. CZU 631.1:631.8+632.954.

7. БАРАНОВ, Н. Н.; МИХАЙЛОВ, Н. Н. Справочник по экономике химизации сельского хозяйства. М.: Колос, 1967. 215 с. CZU 631:54/038.

8. БОИНЧАН, Б. П. Экологическое земледелие в Республике Молдова (Севооборот и органическое вещество почвы). Ch.: Ştiinţa, 1999. 270 с. ISBN 9975-67-127-6.

9. БОИНЧАН, Б.; СТАДНИК, С. Энергетическая оценка различных систем удобрений In: Аграрная наука, 2007, nr.11, p. 4-6.

10. БУЛАТКИН, Г. А. Эколого-энергетические аспекты продуктивности агроценозов. Пущино: ОНТИ НЦБИ АН СССР, 1986. 209 с.

11. ГУСЕВ, Е. М., БУСАРОВА, О. Е. Оценка энергетической эффективности агротехнологий // Почвоведение, 2001, No7, с. 832 – 844.

12. НАКОНЕЧНАЯ, З. И. Агроэкологическое обоснование системы удобрения в зерносвекловичных севооборотах Молдавии. К.: Штиинца, 1988. 373 с. ISBN 5-376-00182-2.

PROBLEMELE ŞI PERSPECTIVELE ASIGURĂRII AGRICOLE LA ETAPA ACTUALĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

***ŞCHIOPU Irina**, drd, ASEM, lect. univ.,*
Universitatea de Stat „B. P. Haşdeu" din or. Cahul
***LUNGU Rita**, drd, ASEM, lect. superior,*
Universitatea de Stat „B. P. Haşdeu" din or. Cahul

L'agriculture joue un rôle important dans notre pays, mais au cours des dernières années, les événements climatiques conduisant à la nécessité de développer l'assurance agricole. Donc, aujourd'hui, l'assurance agricole a un rôle très important pour les agriculteurs.
Cuvinte cheie: asigurare agricolă, prime de asigurare, despăgubire a riscului, risc de asigurare, etc.

Sectorul agrar ocupă un loc central în economia naţională a ţării, producţia agriculturii şi industriei de prelucrare asigurând circa 60% din veniturile de export. Suplimentar, sectorul agrar angajează peste 40% din populaţia economic activă, circa 75% din terenurile agricole aflându-se în proprietate privată. Astfel, există suficiente evidenţe precum că, agricultura continuă să fie una din principalele activităţi economice şi sursă de venit esenţială pentru o bună parte din populaţia ţării [9].

Cu toate acestea, agricultura este cea care în ultimii ani este supusă unor grele încercări în ceea ce priveşte cataclismele naturale. Dacă acum zece-cincisprezece ani în urmă despre aşa fenomene ca seceta, inundaţiile, eroziunile, ploi torenţiale sau cu grindină, ploi nocive cu substanţe chimice, se vorbea tot mai rar şi mai rar, în ultimii şase-şapte ani aceste fenomene sunt mai frecvente şi mai frecvente, afectând sectorul agrar din ce mai mult şi mai mult.

Astfel, în vederea atenuării pericolului schimbărilor climaterice asupra suficienţei alimentare şi veniturilor producătorilor agricoli, este necesară elaborarea şi îmbunătăţirea schemelor de asigurare în sectorul agroalimentar, care vor reduce din riscurile asociate cu condiţiile climaterice nefavorabile, aşa ca grindina, seceta şi îngheţurile mari. Această soluţie la momentul actual fiind una din cele mai avantajoase pentru toate părţile implicate (statul, agricultorii şi Companiile de Asigurare).

Întărirea măsurilor instituţionale în vederea diminuării dezastrului prevede dezvoltarea unui sistem de alertă naţional şi a strategiei de reducere a riscului, îmbunătăţire a gradului de pregătire pentru situaţii excepţionale şi a sistemului de preîntâmpinare rapidă şi comunicare, îmbunătăţirea planificării funciare şi pentru evitarea degradării solului şi împădurirea terenurilor supuse eroziunii [9]. Dar din punct de vedere practic, acest lucru din anumite motive, fie financiare, fie din lipsa nepregătirii suficiente cu specialişti şi tehnologiilor care permit previzionarea din timp al anumitor situaţii excepţionale, nu se realizează la nivelul corespunzător şi necesar pentru agricultori, dovadă fiind situaţia din vara anului 2013, cînd din cauza ploilor cu grindină sau ajuns la pagube considerabile pentru agricultorii din sudul ţării. Astfel pentru cei ce dispuneau de poliţe de asigurare al activităţilor sale au trecut peste acest eveniment mai uşor. Acelaşi eveniment a avut loc şi în anul 2012, care s-a răsfrânt asupra zonei de nord a ţării şi nu numai.

Deci, fenomenele produse în ultimii ani au semnalat necesitatea stabilirii unui cadru legal și a unui sistem de asigurări care să garanteze proprietarilor recuperarea daunelor produse, astfel încât aceștia să nu aştepte neapărat intervenţia salvatoare a statului. Totodată, mărimea Fondului de rezervă a statului nu poate fi prevăzută cu exactitate, în așa măsură încât să acopere toate pierderile cauzate de calamități naturale, iar un sistem adecvat de asigurări ar conduce la gestiunea eficientă a Fondului și minimizarea cheltuielilor statului.

În Republica Moldova asigurările agricole se realizează pe baze contractuale. Prin contractul de asigurare, asigurătorul acordă protecţie de asigurare contra distrugerii depline sau parţiale a roadei culturilor agricole cauzate de diferite calamităţi naturale şi a altor interese ale asiguratului indicate în condiţiile de asigurare. În baza condiţiilor de asigurare, companiile de asigurare din Republica Moldova, oferă protecţie pentru următoarele riscuri [3]:

– îngheţarea culturilor de toamnă şi a plantaţiilor multianuale;

– furtuni de praf ce afectează semănăturile de sfeclă de zahăr, floarea soarelui şi alte culturi;

– eroziune cauzată de ploaie torenţială şi inundaţie oricărei culturi agricole, exceptând plantaţiile multianuale;

Boli care duc la sacrificarea animalelor.

Accidente provocate de meteorizarea acută a animalelor din cauza furajelor (umflarea), numai cu asistenţa veterinară obligatorie.

Atacul animalelor sălbatice.

Leziuni interne provocate de înghiţirea unor obiecte.

Inundaţii din ploi torenţiale.

Incendiu provocat de descărcări electrice naturale (trăsnet) sau de instalaţii electrice.

Calamităţi naturale (trăsnet, cutremur de pământ, furtună, avalanşe de zăpadă.

Prima de asigurare se calculă de asigurător pe termenul de valabilitate a asigurării, reieşind din suma de asigurare a contractului şi mărimea tarifului de asigurare. Taxele primelor de asigurare pentru culturile agricole sânt stabilite de asigurător pentru fiecare asigurat în funcţie de gradul de risc.

Potrivit statisticilor ţărilor externe, asigurarea terenurilor este cea mai bună metodă de luptă cu riscurile. asigurarea terenurilor este cea mai bună soluţie pentru agricultori, ce ar diminua pagubele provocate de calamităţi, inclusiv secetă. Dar reieşind din datele actualei situaţii, industria asigurărilor nu poate reduce de una singură riscurile legate de modificările climatice, însă poate avea o contribuţie decisivă în înţelegerea, evaluarea, prevenirea lor şi în alegerea poliţei potrivite pentru fiecare tip de sinistru. Astfel în stadiul actual de dezvoltare a agriculturii moldoveneşti, parteneriatul public-privat este încă absolut necesar datorită incapacităţii micilor fermieri de a face faţă multiplelor probleme cu care se confruntă (fragmentarea terenului agricol, lipsa dotărilor şi a infrastructurii corespunzătoare, noile reguli europene, schimbările climatice etc.)".

Astfel, conform legii cu privire la asigurarea subvenţionată a riscurilor de producţie în agricultură nr. 243-XV din 08.07.2004, statul subvenţionează o parte din primele de asigurare al solicitanţilor, asiguraţilor, aşa încât de subvenţionarea primelor de asigurare beneficiază următorii producători agricoli:

a) care au înregistrat la primărie culturi agricole, precum şi animale, păsări, familii de albine şi peşti care le aparţin;

b) care întreţin culturi agricole, animale, păsări, familii de albine şi care produc peşti conform tehnologiilor aprobate, iau măsuri de prevenire a bolilor şi atacului dăunătorilor şi ţin evidenţa lucrărilor efectuate.

Cuantumul subvenţiei primelor de asigurare constituie:

a) 60% din valoarea acestora – pentru asigurarea plantaţiilor multianuale, sfeclei de zahăr şi legumelor;

b) 50% din valoarea acestora – pentru asigurarea celorlalte culturi şi a animalelor.

La încheierea contractului cu organizaţiile de asigurare, producătorii agricoli prezintă o adeverinţă de la primărie, prin care se confirmă faptul existenţei bunului asigurat, şi achită:

a) 40% din valoarea primelor de asigurare stabilite în contract - pentru asigurarea plantaţiilor multianuale, sfeclei de zahăr şi legumelor;

b) 50% din valoarea primelor de asigurare stabilite în contract - pentru asigurarea celorlalte culturi şi a animalelor pentru care se subvenţionează primele de asigurare.

În acelaşi timp, ca exemplu putem prezenta modelul austriac de asigurare a terenurilor agricole care este bazat pe parteneriatul dintre industria de asigurări şi industria agricolă şi care presupune 50% din costul asigurării este achitat de fermier, 25 la sută de administraţia publică locală şi restul, de guvernul federal, sunt asigurate circa 70% dintre suprafeţele prelucrate, iar suma asigurărilor este de 2,7 mld. euro anual [2]. În timp ce în R. Moldova, unde practic asigurarea se prezintă în aceeaşi măsură cu sprijinul statului, sunt asigurate doar aproximativ 5% din terenurile agricole. „Această pondere este foarte scăzută şi faţă de cea din vestul Europei. De exemplu, în Franţa sunt asigurate peste 60% din suprafeţele agricole, în Germania – peste 80%, iar în România – aproximativ 20-25% din suprafaţa agricolă totală" [1].

Pentru o analizare mai aprofundată se propun datele din următoarele tabele:

Tabelul 1

Analiza Primelor brute subscrise la asigurarea agricolă de Companiile de asigurare ce oferă asigurare agricolă pe perioada anilor 2012-2014

Companii de asigurare	2012						2013						2014					
	Prime brute subscrise la animale		Prime brute subscrise la culturile agricole		Total prime brute subscrise		Prime brute subscrise la animale		Prime brute subscrise la culturile agricole		Total prime brute subscrise		Prime brute subscrise la animale		Prime brute subscrise la culturile agricole		Total prime brute subscrise	
	Σ, (miilei)	Ponderea %-lă în total prime brute subscrise	Σ, (miilei)	Ponderea %-lă în total prime brute subscrise	Σ (mii lei)	În %	Σ, (miilei)	Ponderea %-lă în total prime brute subscrise	Σ, (miilei)	Ponderea %-lă în total prime brute subscrise	Σ (miilei)	În %	Σ, (miilei)	Ponderea %-lă în total prime brute subscrise	Σ, (miilei)	Ponderea %-lă în total prime brute subscrise	Σ (mil lei)	În %
ASTERRA GRUP SA	-	-	-	-		-	-	-	6,0	-	35640,3	100	382,4	0,82	285,2	0,61	46492,0	100
DONARIS-GROUP SA	-	-	0,3	0,0003	85225,3	100	-	-	-	-		-	-	-	-	-	-	-
GARANȚIE SA	3,5	0,04	-	-	8949,5	100	1388,4	4,24	5991,4	18,3	32753,4	100	2484,3	5,4	2510,5	5,46	45972,8	100
KLASSIKA ASIGURĂRI SA	-	-	195,0	1,03	18848,0	100	181,0	0,5	107,5	0,3	35847,6	100	391,7	1,39	-	-	28254,6	100
MOLDASIG SA	1049,5	0,3	58169,0	17,4	334363,3	100	827,8	0,24	73949,5	21,54	343364,1	100	666,5	0,33	14226,0	6,98	203913,7	100
MOLDCARGO SA	10,2	0,008	15158,0	11,6	130680,3	100	655,8	0,53	9516,9	7,77	122418,9	100	808,9	1,27	3173,9	4,97	63885,6	100
ASITO SA	-	-	-	-	-	-	41,7	0,02	4117,7	2,13	192898,9	100	-	-	-	-	-	-

GALAS SA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	287,2	0,58	-	-	49708,5	100
ACORD-GRUP SA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	155,3	0,36	292,6	0,67	43576,7	100
-	**1063,2**	**0,18**	**73522,3**	**12,72**	**578066,4**	**X**	**3094,7**	**0,4**	**93689,0**	**12,28**	**762923,2**	**X**	**5176,3**	**1,07**	**20488,2**	**4,25**	**481804**	**X**

Sursa: elaborate de autor în baza informaţiilor statistice şi analitice al sectorului asigurărilor: www.cnpf.md

Conform datelor din tabelul de mai sus putem observa că începând cu perioada de analizare al anului 2012 cea mai mare pondere al primelor de asigurare agricolă şi al animalelor în total prime subscrise o deţine Moldasig SA, cu 17,7% (0,3+17,4), această poziţie o deţine şi din punct de vedere valoric care constituie 59218,5 mii lei. Această Companie este urmată de Moldcargo SA care deţine 11,608% din total prime brute subscrise, iar valoric aceasta constituia 15168,2 mii lei. Klassika Asigurări SA, Donaris Grop SA şi Garanţie SA au avut o pondere nesemnificativă de pînă la un procent în total prime brute subscrise colectate de fiecare companie. În anul 2013 pe primul loc s-a plasat Garanţie SA cu 22,54% iar pe locul doi Moldasig SA cu cca 21,78%, urmată fiind de Moldcargo SA cu 8,3% în total prime brute subscrise şi apoi celelalte companii de asigurare, dar din punct de vedere valoric Moldasig este cea care a acumulat cele mai multe prime brute în sumă de 74777,3 mii lei, celelalte companii înregistrând sume mult mai mici. În anul 2014 tendinţa a fost aceeaşi ca şi în anul 2013 pe primul loc din punct de vedere procentual plasându-se Garanţie SA iar din punct de vedere valoric prevalează Moldasig SA.

Pentru o analiză mai complexă în continuare vom analiza despăgubirile plătite de Companiile de Asigurare care au acordat asigurare agricolă pentru perioada anului 2012-2014 în Republica Moldova.

Tabelul 2

Analiza Despăgubirilor plătite pentru asigurarea agricolă de către Companiile de asigurare ce oferă asigurare agricolă pe perioada anilor 2012-2014

Companii de asigurare	2012						2013						2014					
	Despăgubiri plătie la asigurarea de animale		Despăgubiri plătite la asigurarea culturilor agricole		Total despăgubiri şi indemnizaţii plătite		Despăgubiri plătie la asigurarea de animale		Despăgubiri plătite la asigurarea culturilor agricole		Total despăgubiri şi indemnizaţii plătite		Despăgubiri plătie la asigurarea de animale		Despăgubiri plătite la asigurarea culturilor agricole		Total despăgubiri şi indemnizaţii plătite	
	∑ (mii lei)	Ponderea %-lă în total despăgubiri plătite	∑ (mii lei)	Ponderea %-lă în total despăgubiri plătite	∑ (mii lei)	în %	∑ (mii lei)	Ponderea %-lă în total despăgubiri plătite	∑ (mii lei)	Ponderea %-lă în total despăgubiri plătite	∑ (mii lei)	în %	∑ (mii lei)	Ponderea %-lă în total despăgubiri plătite	∑ (mii lei)	Ponderea %-lă în total despăgubiri plătite	∑ (mii lei)	în %
DONARIS-GROUP SA	-	-	-	-	-	-	3,0	0,009	-	-	34340,4	100	-	-	-	-	-	-

Total	MOLDCARGO SA	MOLDASIG SA	GARANŢIE SA
873,7	353,6	520,1	-
0,43	0,8	0,32	-
99327,5	13359,8	85967,7	-
48,46	30,37	53,4	-
204966,9	43985,4	160981,5	-
X	100	100	-
385,8	-	352,1	30,7
0,14	-	0,2	0,34
30593,2	7762,8	22800,4	30,0
11,45	15,96	13,0	0,33
267278,4	48631,5	175387,7	8918,8
X	100	100	100
55,1	-	-	55,1
X	-	-	0,4
3571,2	1649,0	9,5	1912,7
1,38	4,75	0,43	13,4
258737,4	34674,0	209757,0	14306,4
X	100	100	100

Sursa: elaborat de autor în baza informaţiilor statistice şi analitice al sectorului asigurărilor: www.cnpf.md

Conform datelor din tabelul de mai sus putem menţiona că corespunzător primelor colectate tot aşa sunt şi despăgubirile achitate, astfel Moldcargo SA şi Moldasig SA sunt Companiile de Asigurare care deţin liderismul, iar anul 2012 a fost un an în care Companiile de Asigurare au avut de despăgubit sume considerabile, şi anume Moldasig SA 53,7% din total indemnizaţii şi despăgubiri plătite, iar Moldcargo SA 30,4%, ceea ce într-o oarecare măsură face, ca celelalte Companii de Asigurare care au iniţiat acest tip de asigurări, precum şi cele care încă nu au iniţiat, să se abţină de la acordarea acestor tipuri de asigurări. Acest lucru este apreciat negativ, deoarece duce la micşorarea concurenţei şi respectiv la creşterea preţului acestor servicii. Totodată şi în anul 2013 aceste Companii despăgubesc acest tip de asigurare doar într-o măsură mai mică, astfel Moldcargo SA 15,96% din total prime brute subscrise, iar Moldasig SA 13,2%, iar valoric această situaţie este inversă. În anul 2014 Garanţie SA este cea care deţine ponderea mai mare de cca 13,8%, urmată fiind de Moldcargo SA cu 4,75%.

Pentru o analiză mai profundă vom recurge la analiza corelativă al Companiilor de Asigurări pe perioada anilor 2012-2014 şi anume corelaţia dintre primele subscrise la asigurarea agricolă şi despăgubirile plătite, care este prezentată în următorul tabel:

Tabelul 3

Corelația dintre primele încasate și despăgubirile achitate la asigurarea agricolă de către Companiile de Asigurare din Republica Moldova pe perioada anilor 2012-2014

Indicatori	Prime de asigurare subscrise la asigurarea agricolă (mii lei)			Despăgubirile suportate la asigurarea agricolă (mii lei)			Cota-parte a despăgubirilor suportate în primele colectate de asigurări agricole (%)		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Garanţie SA	3,5	7379,8	4994,8	-	60,7	1967,8	-	0,82	39,4
Moldasig SA	59218,5	74777,3	14892,5	86487,8	52858,1	9,5	140	70,68	0,06
Molcargo SA	15168,2	10172,7	3982,8	13713,4	7762,8	1649	90,4	76,3	41,4
Alte Companii de Asigurare	195,3	4453,9	1794,4	-	3	-	-	0,07	-
Total	**74585,5**	**96783,7**	**25664,5**	**100201,2**	**60684,6**	**3626,3**	**134,3**	**62,7**	**14,12**

Sursa: elaborate de autor în baza informaţiilor statistice şi analitice al sectorului asigurărilor: www.cnpf.md

Conform datelor din tabelul 3, putem analiza că cota parte de despăgubire agricolă al tuturor Companiilor de Asigurare din Republica Moldova în primele de asigurare agricolă subscrise în evoluţie din 2012 pînă în 2014, este în descreştere semnificativă, astfel dacă în anul 2012 Moldasig SA a acordat despăgubiri în mărime de 140%, în anul 2013 a scăzut pînă la 70,68% din primele colectate, iar în anul 2014 pînă la 0,06%. Tendinţa aceasta se menţine şi la Moldcargo SA, care în 2012 a despăgubit asigurările agricole în mărime de 90,4% corelativ, în anul 2013- 76,3%, iar în anul 2014 în mărime de 41,4%. Totodată la Garanţie SA, din punct de vedere procentual, această corelaţie este în creştere, în anul 2013 fiind de 0,82% iar în anul 2014 a crescut pînă la 39,4%. Dar dacă vom face o comparaţie din punct de vedere valoric, putem menţiona că cele mai multe prime şi despăgubiri de asigurare agricolă sunt la Moldasig SA. Aceste fluctuaţii ne vorbesc despre faptul că pentru agricultorii care recurg la acest tip de protecţie, adică de a se asigura la Companiile de Asigurare, ei confruntându-se cu diverse situaţii de risc, în special ca acele din anul 2012 (ploi devastatoare cu vânturi puternice) sunt mai protejaţi prin despăgubirile plătite.

Din tabelul de mai sus vedem care este corelaţia dintre primele încasate şi despăgubirile achitate, deci putem concluziona că activitatea de asigurare agricolă de la o perioadă la alta este în creştere, cu toate că acest tip de asigurare uneori pentru Companiile de Asigurare se poate solda cu anumite rezultate negative, ca în situaţia din anul 2012, când despăgubirile prevalează primele încasate, ceea ce ne vorbeşte despre aceea că activitatea Companiilor de Asigurări se confruntă cu diverse situaţii, cărora le fac faţă. De aceea este important să se depăşească mentalitatea ţăranului că "poate nu mă va afecta pe mine", deoarece cel ce este asigurat este şi protejat, şi asigurarea agricolă la etapa actuală este o metodă eficientă de protecţie împotriva pierderilor provocate de calamităţile naturale.

Astfel, o soluţie, poate drastică la prima vedere, ar fi ca asigurarea agricolă să devină obligatorie, ceea ce pentru început va fi o povară mare pentru agricultori, dar care în final îi va "educa" spre a înţelege că ei pot fi protejaţi, aceasta realizându-se prin asigurare. Totodată ca aceasta să fie realizabil, este necesar ca pe piaţa asigurărilor agricole să apară mai multe Companii de Asigurare ce acordă acest tip de asigurare, astfel, dacă mai multe Companii de Asigurări ar fi active pe segmentul de asigurări în agricultură, atunci ar creşte concurenţa, ceea ce ar genera preţuri mai mici, servicii mai calitative şi mai multă informaţie despre aceste produse de asigurări. Dar pentru aceasta e nevoie de timp şi de o administrare mai eficientă.

BIBLIOGRAFIE

1. Alcază, Lilia. „Asigurările pot face agricultura moldovenească să devină profitabilă" din 18.02.2010, actualizare site: http://www.asigurare.md/ro/snews/2533/.

2. „Asigurarea riscurilor de calamităţile naturale în agricultură cât şi a locuinţelor", actualizare site: http://www.eco.md/index.php?option=com_content&view=article&id=7698:asigurarea-in-agricultur-i-a-locuinei-de-calamiti-naturale-va-da-siguran-cetenilor.

3. Asigurările agricole, actualizare site: www.conspect .md.

4. Bruma, Cristina. „Ministrul Agriculturii: asigurarea terenurilor este cea mai bună soluţie pentru agricultori" din 10.07.2012, actualizare site: http://economie.moldova.org/news/ministrul-agriculturii-asigurarea-terenurilor-este-cea-mai-buna-solutie-pentru-agricultori-231611-rom.html.

5. Informaţii statistice şi analitice al sectorului asigurărilor, actualizare site: www.cnpf.md.

6. Lege privind asigurarea subvenţionată a riscurilor de producţie în agricultură nr. 243-XV din 08.07.2004 Monitorul Oficial al R. Moldova nr.132-137/704 din 06.08.2004.

7. Solonari, Tatiana. „Asigurarea obligatorie a terenurilor agricole şi locuinţelor" din 31.03.2011, actualizare site: http://asigurare.md/ro/snews/3054/.

8. Solonari, Tatiana. „Cercul vicios al asigurărilor în agricultură" Numărul ziarului: Nr.46 (415) din 23 noiembrie 201,1 actualizare site: http://capital.market.md/ro/content/cercul-vicios-al-asigur%C4%83rilor-%C3%AEn-agricultur%C4%83.

9. Strategia naţională de dezvoltare durabilă a complexului agroindustrial al Republicii Moldova (2008-2015), actualizare pe site: http://lex.justice.md/ viewdoc.php?action=view&view=doc&id=330049&lang=1.

EVOLUŢIA PROCESULUI DE PRIVATIZARE ŞI ROLUL SĂU ÎN RESTRUCTURAREA ECONOMIEI ROMÂNEŞTI

***ŞIMON Adrian**, conf. univ., dr. ec.,*
Universitatea ,,Petru Maior", Tîrgu-Mureş

In the absence of clear legal regulations concerning the transfer of state property assets FPS specifying responsibilities, deadlines and sanctions, the portfolio was established with difficulty in a long time and with a high degree of uncertainty regarding its size.

The first references to Portfolio Activity Report can be found in the FPS in 1993 and 5937 the number of companies being with a capital managed by the FPS in the amount of 45.212 billion lei.

Due to changes due to inputs, outputs and reentry of companies both in the actions taken by the institution FPS in the preparation of companies for privatization and monitoring of contracts for the sale of shares and the application of new legal provisions on transfers from / to other public institutions involved in the privatization portfolio was in a permanent, movement, information provided differing in short intervals.

Cuvinte cheie: investiţii green field, ponderea sectorului privat, privatizarea întreprinderilor, forme de privatizare.

Procesul de trecere a proprietăţii statului în proprietate privată, prin vânzarea acţiunilor nu acoperă caracterul complex al dezvoltării proprietăţii private. Al doilea punct de referinţă îl reprezintă formarea de noi agenţi economici având la bază capitalul privat, proces subsumat, de regulă, investiţiilor green field.

În majoritatea cazurilor însă, rolul principal a revenit vânzării acţiunilor statului şi valorificarea unor active aparţinând întreprinderilor de stat generând un sector privat supus statului şi dependent de acesta, prin utilizarea diverselor metode: locaţii de gestiune, societăţi mixte, închirieri, leasing cu clauză irevocabilă de vânzare.

Tot mai mulţi specialişti, analizând efectele privatizării asupra creării condiţiilor de funcţionare a economiei de piaţă, şi implicit asupra dezvoltării macroeconomice, s-au referit la locul şi importanţa uneia sau alteia dintre modalităţile de formare a sectorului privat, revenind chiar asupra propriilor proiecţii iniţiale privind primordialitatea vânzării rapide a averii statului şi reducerea drastică a rolului acestuia. Confruntaţi cu această situaţie, mulţi specialişti, adepţi ai economiei de piaţă liberă, consideră că statul (guvernul s-a retras prea devreme şi prea rapid de pe piaţa muncii (Ilie Şimon – Civilizaţia salariului, Editura Eficient, Bucureşti, 1997, pag. 277)

Ca leit-motiv apare exemplul de netăgăduit al Poloniei, care a adoptat un ritm lent de privatizare – aproximativ 20 de întreprinderi pe an – , ceea ce a permis ca restructurarea să se producă înaintea privatizării, marile firme să se reorganizeze în unităţi mai mici, şi care împreună cu cele nou create, să formeze un sector dinamic, condus de o structură managerială tânără, angajată într-un program pe termen mediu şi lung.

În România se remarcă – este adevărat în mod sporadic – atenţionările profesioniste asupra rezultatelor obţinute sub nivelul aşteptărilor. Sunt de menţionat în special lucrările Centrului Român de Politici Economice, subsumate evenimentului România 2000 – Ten years of transition cu lucrarea Contribuţia noilor firme private la schimbările structurale în economia românească al cărei autor, Aurelian Dochia este un cunoscut specialist în conceperea şi coordonarea procesului de privatizare.

Privatizarea sau creearea de noi firme incumbă o analiză obiectivă asupra modalităţilor, condiţiilor, dificultăţilor întâmpinate în formarea sectorului privat românesc, o comparaţie cu rezultatele înregistrate de alte ţări care au parcurs tranziţia pornind de la condiţii similare.

În cazul României, liberalizarea rapidă şi încercarea prea lungă de stabilizare au determinat căderea bruscă a economiei, cu consecinţe grave asupra tuturor domeniilor de activitate, scăderi greu de cuantificat şi de recuperat înregistrate în unele perioade ale tranziţiei.

Ce se constată în mod deosebit este trend-ul ascendent al ponderii sectorului privat, privatizarea întreprinderilor de stat fiind argumentul principal în formarea sectorului privat. Odată declanşat procesul privatizării, acesta nu mai putea fi nici stopat, nici modificată direcţia sau sensul, ci cel mult viteza acestuia.

În baza promovării Legii 15/1990 privind reorganizarea unităţilor de stat ca regii autonome şi societăţi comerciale averea statului se prezenta astfel:

– 55,7% capital social al regiilor autonome, companiilor societăţilor naţionale;

– 44,3% capital social al societăţilor comerciale destinate iniţial vânzării.

Portofoliul iniţial al Fondului Proprietăţii de Stat - FPS – s-a constituit conform legii 58/1991 privind privatizarea societăţilor comerciale din 70% din acţiunile sau părţile sociale ale societăţilor comerciale cu capital de stat, precum şi din sumele rezultate din vânzarea acţiunilor unor societăţi comerciale înainte de organizarea instituţiei.

În absenţa unor reglementări juridice clare privind transferul proprietăţii statului în patrimoniul FPS, care să precizeze răspunderile, termenele şi sancţiunile, portofoliul s-a constituit cu dificultate într-o perioadă îndelungată de timp şi cu un grad ridicat de incertitudine privind dimensiunile acestuia.

Primele referiri la Portofoliu se găsesc în Raportul de activitate al FPS din anul 1993, numărul societăţilor fiind de 5937, cu un capital social gestionat de către FPS în sumă de 45.212 miliarde lei.

Datorită modificărilor determinate de intrări, ieşiri şi reintrări de societăţi comerciale atât în baza acţiunilor întreprinse de instituţia FPS în procesul de pregătire a societăţilor comerciale pentru privatizare şi de monitorizare a contractelor de vânzare-cumpărare de acţiuni, cât şi în aplicarea noilor prevederi legale privind transferurile la/de la alte instituţii publice implicate în procesul de privatizare, Portofoliul s-a aflat într-o pemanentă mişcare, informaţiile oferite fiind diferite la intervale scurte de timp.

Aceste modificări comportă următoarele tipuri:

1. Modificarea numărului de societăţi comerciale în procesul de restructurare a societăţilor comerciale prin divizare, fuziune, constituirea de societăţi mixte cu capital românesc sau străin, sau românesc de stat şi privat, externalizarea unor activităţi sau active, transfer cu titlu gratuit al unor active cu caracter social;

2. Majorarea capitalului social prin includerea valorii terenurilor pentru care s-a obţinut certificatul de atestare a dreptului de proprietate sau prin aport de capital în natură sau în numerar.

Dintre etapele care au modificat semnificativ Portofoliul, ca urmare a aplicării unor prevederi legale, se remarcă:

a) intrarea unor societăţi comerciale rezultate din restructurarea unor regii autonome/companii naţionale;

b) regularizarea cotelor de capital între FPS şi SIF-uri, ca urmare a aplicării prevederilor legii 55/1995; pentru accelerarea procesului de privatizare în vederea exercitării dreptului de opţiune pentru schimbarea cupoanelor nominative de privatizare în acţiuni, FPS a disponibilizat pentru transferul gratuit un capital de 24.535 miliarde lei, la 3941 de societăţi comerciale din Portofoliu;

c) restructurarea regiilor şi societăţilor comerciale din sectorul agricol, ca de exemplu:

– înfiinţarea unui număr de 41 de societăţi comerciale tip Comcereal prin reorganizarea Regiei autonome Romcereal (HGR nr. 1054/1995);

– divizarea societăţilor comerciale tip Agromec, Agroservice şi Servagromec, majorându-se Portofoliul cu aproximativ 1000 de societăţi comerciale (HGR nr. 855/1995).

d) transferarea unor societăţi comerciale din Portofoliul FPS în Portofoliul altor ministere, ca de exemplu:

– 42 de societăţi comerciale tip Peco, la Competrol, în anul 1996;

– 728 de societăţi comerciale care deţineau în administrare terenuri agricole şi terenuri aflate sub luciu de apă, la Ministerul Agriculturii şi Alimentaţiei, în anul 2000;

– 21 de societăţi comerciale, la Ministerul Finanţelor, în vederea vânzării pentru stingerea datoriilor, din care unele s-au întors ca urmare a eşuării privatizării în anul 2000;

– 56 de societăţi comerciale, la Autoritatea Naţională de Turism, în anul 2001;

– 23 de societăţi comerciale, la Ministerul Industriilor şi Resurselor, Ministerul Economiei şi Comerţului

– Oficiul pentru Administrarea Participaţiilor Statului şi Privatizare în Industrie, în perioada 2001-2004;

– 47 de societăţi comerciale la Consilii Locale, Ministerul Comunicaţiilor şi Tehnologiei Informaţiilor, Ministerul Culturii şi Cultelor, Ministerul Educaţiei şi Cercetării, Ministerul Lucrărilor Publice, Transporturilor şi Locuinţei, Ministerul Sănătăţii;

– 83 de societăţi comerciale la Fondul Proprietatea conform legii 247/2005 cu modificările şi completările ulterioare.

Una dintre cele mai dificile probleme ale utilizării portofoliului este de fapt imposibilitatea evaluării capitalului social, pe de o parte datorită incompatibilităţii valorilor – toate fiind prezentate în preţuri curente, iar pe de altă parte ultima reevaluare s-a realizat prin aplicarea HGR 500/1994, prevederile legale privind evaluările ulterioare fiind posibile, dar nu şi obligatorii. De asemenea, multe societăţi comerciale nu şi-au reevaluat capitalul social până la momentul privatizării, iar unele care l-au evaluat în ultimii ani n-au putut stabili proporţia între valoarea capitalului exprimat în preţurile anului 1995 şi cele aferente anilor următori.

Majorări de capital s-au înregistrat la unele societăţi privatizate, ca urmare a conversiei datoriilor în acţiuni (în aplicarea clauzelor contractuale la societăţile comerciale cu obligaţii financiare care depăşeau limitele suportabile de către cumpărători), a realizării angajamentelor investiţionale (în aplicarea clauzelor contractuale), a evaluării terenurilor pentru care s-au obţinut certificate de proprietate ulterior vânzării acţiunilor.

Pentru facilitarea accesului la informaţiile din Portofoliu, acesta este structurat după mai multe criterii:

A. După tipul proprietăţii:

– portofoliu de societăţi comerciale privatizate (numit şi portofoliu pasiv);

– portofoliu de societăţi comerciale privatizabile (numit şi portofoliu activ, împărţit la rândul său în societăţi comerciale cu capital majoritar de stat şi societăţi comerciale cu capital minoritar de stat);

– societăţi comerciale cu statut special : bănci, instituţii naţionale şi strategice, societăţi comerciale transferate la alte instituţii;

– societăţi neprivatizabile (în lichidare voluntară şi judiciară, în analiză în vederea restructurării/ lichidării, în dizolvare, în dizolvare conform art. 30 din legea 359/2004 privind simplificarea formalităţilor la înregistrarea în Registrul Comerţului a persoanelor juridice, înregistrarea fiscală a acestora, precum şi la autorizarea funcţionării persoanelor juridice).

B. În funcţie de domeniul de activitate - conform cod CAEN - 4 cifre;

C. Conform repartiţiei pe direcţiile de specialitate din cadrul instituţiei publice implicate.

Având în vedere exprimarea valorilor în preţuri curente incoerenţa procesului de reevaluare a imobilizărilor corporale şi modificarea capitalului social, este dificil de apreciat cu exactitate măsura în care capitalul deţinut de stat a trecut în sectorul privat şi, mai ales, cât din capitalul deţinut iniţial de stat a fost privatizat.

Trecerea în sector privat a societăţilor comerciale a fost declanşată în baza legii 58/1991 privind privatizarea societăţilor comerciale, prin două modalităţi:

1. distribuirea cu titlu gratuit a acţiunilor reprezentând 30% din capitalul social, de către cele cinci Fonduri ale Proprietăţii Private;

2. vânzarea acţiunilor corespunzător a 70%din capitalul social, de către FPS.

Pe parcursul derulării procesului de privatizare se pot distinge mai multe etape cu rezultate cantitative şi calitative determinate de numeroşi factori, legaţi în principal, de:

– obiectivele politice, strategiile aplicate, evoluţia cadrului legislativ specific şi conex domeniului;

– atractivitatea ofertelor, interesul investitorilor;

– experienţa specialiştilor în valorificarea participaţiilor statului etc.

Se pot nominaliza următoarele forme de privatizare:

► ascunsă – modalitate intens utilizată în primii ani, considerată ca etapă de început a restucturării societăţii comerciale, prin constituirea de societăţi mixte (cu capital autohton de stat – privat sau cu capital de stat român şi capital privat străin); contracte de preluare a activelor prin leasing sau închiriere, unele transformate ulterior în contracte de leasing cu clauză irevocabilă de vânzare; majorări ale capitalului social cu capital privat etc. Aceasta este perioada în care la nivel macroeconomic managementul practicat a fost de tip haotic. Noua democraţie instaurată a permis în multe situaţii accederea la actul de conducere a diletantismului, empirismului

şi incompetenţei, fapt ce a acordat noilor conducători dreptul să dispună discreţionar de patrimoniul acestora, în condiţiile abrogării legislaţiei moştenite şi neînlocuirii acesteia cu reglementări juridice specifice economiei de piaţă. Primele forme de administrare din partea statului reprezentate de Consiliul Împuterniciţilor Statului (CIS), respectiv Consiliul Împuterniciţilor Mandataţi ai Statului (CIMS) au contribuit substanţial în foarte multe cazuri la devalizarea societăţilor comerciale, pactizând în fapt cu aşa-zişii întreprinzători sau chiar administratorii/directorii care s-au transformat peste noapte în acţionari importanţi în societăţile pe care le conduceau sau chiar în altele;

► pilot – s-a derulat de către Agenţia Naţională de Privatizare, în baza prevederilor legii 58/1991, înaintea începerii activităţii Fondului Proprietăţii de Stat. Programul a inclus 23 de societăţi comerciale, din care au fost privatizate 22, majoritatea către membrii conducerilor şi salariaţi. Cu toate comentariile ulterioare nefavorabile se apreciază că experienţa dobândită a fost de real ajutor în procesul viitor de elaborare a metodologiilor de vânzare a acţiunilor şi de alegere a metodelor potrivite în corelare cu condiţiile existente de pe piaţă, respectiv a raportului dintre cerere şi ofertă. Anul 1992 a reprezentat momentul organizării Fondului Proprietăţii de Stat (FPS), prima societate comercială privatizată fiind înregistrată în luna decembrie a aceluiaşi an. În paralel cu constituirea Portofoliului s-a dezvoltat structura organizatorică centrală şi au fost constituite Direcţiile judeţene prin preluarea filialelor Agenţiei Naţionale pentru Privatizare.

► societăţi comerciale atractive aferente perioadei 1993 - 1996 a căror vânzare de acţiuni s-a realizat de către FPS, vânzarea activelor de către societăţile comerciale aparţinătoare fiind socotită etapa de început a privatizării reale. Totodată s-a creat cadrul metodologic şi procedural al restructurării şi privatizării modificat şi completat prin actualizarea legislaţiei specifice sau datorită dezvoltării cadrului legislativ conex privatizării.

Privatizarea fiind privită ca o soluţie viabilă de relansare economico-financiară a societăţilor comerciale din Portofoliu, procesul de restructurare şi privatizare a fost privit în mod unitar şi s-a organizat pe sectoare economice sau grupe de sectoare cu acelaşi specific. În contextul elaborării Programului de Privatizare în Masă (PPM), pe baza analizei portofoliilor sectoriale, s-a stabilit Lista celor aproape 4000 de societăţi comerciale la care se ofereau pentru distribuire gratuită acţiuni ce reprezentau până la 60% din capitalul social. Pentru circa 4oo dintre acestea, considerate de interes strategic, se ofereau numai pachete de 40%, astfel încât statul să rămână acţionar majoritar şi să poată construi strategii de privatizare punctuale. În acest important proces de analiză au fost atraşi numeroşi specialişti din cercetare, învăţământ superior, organisme de sinteză şi producţie între care se remarcă documentele:

1. Studiul elaborat de CEMATT –Centrul de Management şi Transfer Tehnologic, prin care au fost identificate nodurile sistemului industrial, respectiv societăţile comerciale cu influenţă puternică asupra evoluţiei sectorului în ansamblu şi asupra altor societăţi din acelaşi sector sau alte sectoare cu care se află în relaţii contractuale;

2. Studiul elaborat de Institutul de Economie Naţională, privind blocajele în economia de tranziţie în România, care a identificat şi blocajele privatizării şi a propus soluţii;

3. Metodologiile de privatizare pentru privatizarea societăţilor comerciale din sectoare/subsectoare cu anumite specificităţi.

Schimbările ulterioare de autoritate şi , implicit de strategii şi politici, au condus la ignorarea necesităţii de a diferenţia metodele de privatizare în funcţie de importanţa şi specificul unor agenţi economici, principalul obiectiv devenind accelerarea procesului de privatizare în defavoarea celui de restructurare a societăţilor comerciale.

În această perioadă a fost implementată şi dezvoltată şi activitatea de selectare şi coordonare a managerilor societăţilor comerciale, în baza primei legi din acest domeniu, respectiv Legea contractului de management nr. 66/1993 şi a metodologiei de aplicare a acesteia elaborată de FPS împreună cu cele cinci Fonduri ale Proprietăţii Private.

Au fost dezvoltate programe, cu asistenţă tehnică şi financiară internaţională, pentru pregătirea în managementul schimbării a managerilor marilor întreprinderi, din toate sectoarele de activitate. Se menţionează programul Leadership organizat de ANP şi FPS împreună cu un consorţiu de firme de consultanţă coordonat de CEFRI Franţa (Centre de Formation aux Realités Internationales) cu finanţare PHARE, care s-a derulat în anul 1996, pe parcursul a 9 luni, şi a cuprins echipele de conducere a 30 de întreprinderi, noduri ale sistemului industrial.

În ceea ce priveşte privatizarea efectivă, au fost ofertate societăţile comerciale mici şi mijlocii, cu grad de atractivitate ridicat, potenţiale afaceri de succes în sectoarele de interes pentru investitori, cum ar fi: comerţ; construcţii şi materiale de construcii; industria uşoară - textile, pielărie, încălţăminte; industria alimentară; mobila şi prelucrarea lemnului; transporturi; industria locală şi servicii de interes local.

► accelerarea procesului de privatizare (1997 – 2000)

A fost etapa în care s-a practicat managementul entuziasmului, o stare de spirit care a condus la rezultate fără precedent. Se cuvine o precizare obiectivă; în anul 1997 nu s-a petrecut mare lucru, deoarece a fost anul în care toate prevederile legale au fost abrogate sau modificate, aplicarea noilor prevederi necesitând perioade foarte mari pentru creearea cadrului metodologic

Această perioadă se distinge prin următoarele:

– descentralizarea reală a activităţii FPS în teritoriu, prin formarea portofoliilor proprii la nivelul Direcţiilor judeţene, ceea ce a permis dinamizarea reală a privatizării, mai ales datorită aplicării, cu precădere la nivelul direcţiilor teritoriale a licitaţiei, ca metodă de vânzare a acţiunilor;

– dezvoltarea pieţelor de capital, vânzarea de către FPS a pachetelor minoritare prin metodele specifice pieţei de capital pe Bursa de Valori Bucureşti şi Rasdaq;

– includerea în programele de privatizare a societăţilor comerciale mari şi mijlocii, privatizarea primelor bănci şi primelor societăţi comerciale foarte mari şi atragerea investitorilor străini, în ciuda dificultăţilor create de nerespectarea legislaţiei specifice investiţiilor străine, neacordarea facilităţilor promise sau sistarea acestora, în baza legilor de aprobare a bugetelor anuale;

– includerea societăţilor comerciale mari, cu grad redus de atractivitate în programele de restructurare/ privativare negociate cu organismele internaţionale

– (Fondul Monetar Internaţional, Banca Mondială NATO).

Rezultatele obţinute au fost supuse şi influenţelor negative generate de aspecte procedurale şi organizatorice, cum ar fi:

b. modificări ale cadrului legislativ;

– complicarea sistemului instituţional prin introducerea unei noi verigi, prin transformarea Agenţiei pentru Privatizare în Ministerul Privatizării;

– redirecţionarea veniturilor provenite din privatizare către bugetul statului şi renunţarea la acordarea de fonduri pentru restructurarea societăţilor comerciale, neprivatizate, ceea ce a redus drastic posibilităţile de redresare a multor societăţi;

– introducerea conceptului concedierilor colective , în contextul restructurării societăţilor comerciale ce urmează a fi privatizate, contra plăţii de salarii compensatorii care de fapt au încurajat nemunca şi, ca o reacţie în lanţ, a permis încurajarea sindicatelor în susţinerea unor drepturi exagerate pentru salariaţi;

c. aplicarea noilor prevederi legislative, în multe situaţii a avut caracter retroactiv;

d. modificarea în cascadă a legii privatizării şi elaborarea cu întârziere a normelor şi procedurilor de aplicare a condus, nu numai la întârzierea, ci chiar la stagnarea procesului;

e. apelarea la asistenţa tehnică străină pe parcursul procesului de privatizare nu şi-a atins scopul în cazul societăţilor comerciale incluse în Programul

PSAL I, contrar onorariilor mari acordate consultanţilor care au avut mai degrabă un rol decorativ (nu s-au implicat în stabilirea metodei, preţului şi nu au atras investitorii străini scontaţi);

f. coordonarea de specialitate dificilă a structurilor judeţene în condiţiile manifestării puternice a influenţei grupurilor de interese locale, a permis încheierea unor contracte fără clauze clare privind garantarea minimă a realizării obligaţiilor cumpărătorului, ceea ce a dus la apariţia unui număr foarte mare de litigii şi rezilierea a aproximativ 1300 de contracte, sau la degradarea situaţiei economice a multor societăţi privatizate până la declanşarea lichidării judiciare (240 de societăţi).

► perioada 2001-2004

Este perioada în care s-a manifestat şi rolul altor instituţii publice implicate în turism, industrie, agricultură, cel mai semnificativ fiind cel al Oficiului Participaţiilor Statului şi Privatizării în Industrie la Ministerul Industriei.

La nivelul APAPS, pe baza experienţei anterioare, s-a încercat adoptarea unui management corector

pentru evitarea litigiilor, prin completarea contractelor – cadru cu clauze privind garantarea de către cumpărători a obligaţiilor asumate şi s-a elaborat legislaţia urmăririi realizării clauzelor contractuale de către cumpărători.

Având în vedere situaţia Portofoliului de societăţi comerciale neprivatizate şi caracterul social-democrat al programului de guvernare s-a încercat privatizarea acestora, inclusiv a unora pentru care fusese iniţiată lichidarea, cu acordarea unor facilităţi atractive la plata datoriilor bugetare, cererea însă rămânând constant foarte mică în comparaţie cu oferta.

S-a reuşit privatizarea societăţilor comerciale incluse în programele internaţionale, s-a privatizat complet sectorul siderurgic şi s-a hotărât lichidarea voluntară a societăţilor pentru care privatizarea a eşuat de mai multe ori.

Deşi numărul societăţilor privatizate a fost foarte mic în comparaţie cu cel realizat în etapele anterioare, valoarea capitalului social privatizat este foarte mare (61,5% din capitalul social privatizat în întreaga perioadă 1992 – 2004).

Cu toate succesele repurtate au fost înregistrate şi neîmpliniri, ca de exemplu:

– s-au redus competenţele sucursalelor teritoriale, care s-au desfiinţat înainte de a fi privatizat/lichidat întreg portofoliul de societăţi comerciale;

– s-a pierdut posibilitatea exercitării coordonării şi controlului în societăţile comerciale;

– centralizarea privatizării în Bucureşti nu a fost însoţită de fluidizarea circuitului informaţional şi reorganizarea compartimentelor de privatizare pentru ofertarea rapidă;

– nu s-a dezvoltat şi promovat sistemul de vânzare a acţiunilor prin metodele specifice pieţei de capital , iar în cazul societăţilor comerciale mari şi foarte mari , s-a adoptat ca unică metodă negocierea, care a determinat perioade lungi de derulare a procesului de finalizare a privatizării.

De ce se întreabă unii astăzi cum a fost redistribuită averea statului? Răspunsul trebuie căutat în rezultatele obţinute în urma derulării procesului complex de restructurare şi privatizare care a dat naştere la mai multe opinii cu conotaţii mai mult sau mai puţin obiective.

BIBLIOGRAFIE

1. Anghelache, Constantin. România 2004; starea economică; evoluţii semnificative. Bucureşti: Editura Economică, 2004.

2. Anghelache, Gabriela. Piaţa de capital. Bucureşti: Editura Economică, 2004.

3. Cârcei, Elena. Funcţionarea şi încetarea societăţilor comerciale pe acţiuni. Bucureşti: Editura Economică, 1996.

4. Sandu, Gheorghe. Formarea capitalurior firmelor private. Bucureşti: Editura Economică, 2000.

5. Staciu, Dumitru. Managementul privatizării.

6. Stanciu, Lucia. Bucureşti: Editura Niculescu, 2006.

7. Şimon, Adrian. Pieţe şi burse de valori. Tîrgu-Mureş: Editura Universităţii , “Petru Maior”, 2001.

8. Şimon, Ilie. Civilizaţia salariului. Bucureşti: Editura Eficient, 1997.

9. Mazuru, Luminiţa - Ioana. Relaţia întreprinderii cu piaţa de capital. Arad: Editura Concordia, 2004.

DIMENSIUNILE DEZVOLTĂRII DURABILE

***TODOS Irina**, conf. univ., dr.,*
Universitatea de Stat „B. P. Haşdeu” din Cahul

Le développement durable repose sur une approche systémique aux phénomènes, cohérence entre les sous-systèmes de la technologie environnementale, économique et sociale, afin d’être satisfait, à parts égales, les besoins des générations présentes et futures.

Ceci est possible grâce à la commande de cinq catégories de facteurs et de relations entre eux: la

population, ressources naturelles et environnement, production agricole, production industrielle et la pollution.
Cuvinte cheie: dezvoltare durabilă, dimensiunea economică, dimensiunea de mediu, dimensiunea socială.

La nivel mondial şi european, datorită schimbărilor geopolitice şi social-economice, a devenit o preocupare majoră modalitatea de dezvoltare continuă a speciei umane, fără a afecta relaţia om-natură. Această preocupare s-a accentuat prin interesul deosebit din partea organelor internaţionale şi europene, în a doua jumătate a secolului XX şi începutul secolului XXI, prin organizarea de conferinţe internaţionale şi mese rotunde, care au generat în final un nou concept de Dezvoltare Durabilă.

Importanţa modalităţii de dezvoltare continuă a speciei umane, fără a afecta relaţia om-natură şi confirmarea seriozităţii problemei la nivel global este accentuată şi de Comisia Mondială pentru Mediu şi Dezvoltare în anul 1987 prin publicarea unui raport, intitulat „Viitorul nostru comun"[9]. Punctul de vedere promovat de acest raport este cel al unei dezvoltări durabile(sustainable developement), definită ca reprezentînd dezvoltarea care asigură satisfacerea nevoilor prezentului, fără a compromite capacitatea de a satisface necesităţile generaţiilor viitoare [8, p.425].

Dezvoltarea durabilă implică o abordare sistemică a fenomenelor, asigurarea coerenţei dintre subsistemele economic, social, tehnologic şi ambiental, astfel încît să fie satisfăcute, în egală măsură, nevoile generaţiilor prezente şi viitoare[12, p.19]. Acest lucru este posibil, numai dacă, se ţine o strictă evidenţă, în timp şi spaţiu, a următorilor factori şi a relaţiilor ce se generează între ei: resursele naturale şi mediul înconjurător, populaţia, poluarea, producţia agricolă şi industrială.

Consacrarea definitivă, la nivel internaţional, a acestui nou model de dezvoltare, a fost asigurată de Conferinţa Naţiunilor Unite pentru Mediu şi Dezvoltare de la Rio, din 1992, denumită şi primul „Summit al Pămîntului". Scopul declarat al Conferinţei a fost acela al elaborării de strategii şi programe concrete de acţiune, care să faciliteze protecţia mediului înconjurător în toate ţările, în contextul promovării unei dezvoltări durabile[7, p.6].

La nivel european şi mondial, au continuat studiile referitor la noul concept de dezvoltare durabilă, astfel, într-un interval de timp relativ scurt, multe state ale lumii şi-au reorientat direcţiile de dezvoltare către o politică pe termen mediu şi lung. Această atitudine a fost luată şi de autorităţile din Republica Moldova, cînd, a semnat Declaraţia Naţiunilor Unite pentru Mediu şi Dezvoltare(1992) şi „s-a angajat să se includă nemijlocit în procesul de tranziţie la modelul de dezvoltare durabilă, la elaborarea şi implementarea strategiilor şi planurilor de acţiuni naţionale corespunzătoare acestei opţiuni.

Realizarea principiilor şi postulatelor dezvoltării durabile în Republica Moldova va presupune:

– revizuirea radicală a principiilor de bază în sistemul „Om – Natură" prin crearea sau implementarea unui nou model al sistemului „Mediu şi Dezvoltare";

– asigurarea managementului tranziţiei la noile principii de interacţiune în sistemul „Om – Natură" prin crearea sistemelor informaţionale integre şi veridice;

– elaborarea bazelor ştiinţifice şi practice noi, soluţiilor viabile ale construirii ecopolisurilor şi sistemelor mixte natural – antropice precum şi a celor industriale;

– asigurarea managementului aplicării soluţiilor viabile ale dezvoltării durabile prin dezvoltarea, adaptarea şi utilizarea mijloacelor, instrumentelor şi metodelor juridice, economice şi sociale, precum şi a resurselor umane şi instituţionale;

– dezvoltarea şi implementarea tehnologiilor avansate care ar putea garanta un randament crescut în activitatea socio-economică şi securitatea ecologică din teritoriu [16].

Aici, putem menţiona multitudinea de acte normative ce au fost elaborate, pe parcursul anilor, în acest sens: concepţii, programe, planuri şi strategii. Pasul important în această direcţie a fost făcut în anul 2000 cînd a fost elaborată „Strategia Naţională pentru Dezvoltare Durabilă – „Moldova XXI"". Acest document prevedea măsuri, direcţii şi acţiuni de dezvoltare a ţării, în următorii 20 de ani, în concordanţă cu principiile generale de politică economică şi socială a dezvoltării durabile, printre care amintim:

– redimensionarea creşterii economice, în sensul conservării resurselor naturale;

– modificarea calitativă a proceselor de creştere economică;

– satisfacerea nevoilor esenţiale de muncă, hrană, energie, apă, locuinţă şi asistenţă socială;
– asigurarea unui nivel de creştere controlată a populaţiei;
– conservarea şi dezvoltarea bazei de resurse;
– restructurarea tehnologică şi ţinerea sub control a riscurilor acestora;
– integrarea deciziilor economice şi a celor referitoare la protecţia mediului într-un proces unic;
– întărirea cooperării internaţionale, în vederea soluţionării problemelor globale cu care se confruntă omenirea[8, p. 425].

Ca părţi componente ale acestei strategii putem menţiona: Strategia de Creştere Economică şi Reducere a Sărăciei (SCERS) pentru perioada 2004-2006; Strategia Naţională de Dezvoltare (SND) pentru anii 2008 – 2011; Strategia Naţională de Dezvoltare a Republicii Moldova pentru anii 2012-2020.

Un alt pas important, în promovarea conceptului dezvoltării durabile la nivel mondial, a fost crearea în 1992 a „Agendei Locale 21", ca urma a iniţiativei Conferinţei de la Rio. Ea reprezentînd baza şi planul de acţiune ale conceptului de dezvoltare durabilă.

„Agenda 21 abordează problema dezvoltării societăţilor şi economiilor prin concentrarea asupra conservării şi protecţiei mediului şi a resurselor naturale. Punctul de pornire pentru realizarea unei dezvoltări durabile se află la nivel local. De altfel, două treimi din cele 2500 de obiective de acţiune din cadrul Agendei 21 se adresează consiliilor locale. Fiecare autoritate locală trebuie să îşi conceapă propria strategie, în urma discuţiilor purtate cu cetăţenii asupra problemelor de interes major. Agenda 21 reprezintă modelul de dezvoltare durabilă din punct de vedere social, economic şi de mediu.

Principiile dezvoltării durabile trebuie să constituie o parte centrală a oricărei strategii locale. Agenda Locală 21 abordează tema dezvoltării durabile ca o preocupare a comunităţilor, implicînd toate sectoarele societăţii, inclusiv grupurile comunitare, întreprinderile şi minorităţile etnice. Implicarea întregii societăţi va oferi tuturor oportunitatea de a lua parte în acest proces şi va genera o sursă de entuziasm, talent şi expertiză, care este vitală pentru realizarea dezvoltării durabile [1]".

Astfel, putem menţiona, că şi în Republica Moldova a fost implementat Proiectul Agenda Locală 21(2001-2007), care a avut drept scop [10] promovarea unei bune guvernări şi a principiilor dezvoltării durabile la nivel local prin consolidarea capacităţii actorilor relevanţi în domeniul planificării participative. De asemenea, proiectul a oferit asistenţă tehnică şi consultativă pentru localităţile partenere la elaborarea, implementarea şi monitorizarea Planurilor Strategice de Acţiuni bazate pe principiile Agendei 21 şi Obiectivelor de Dezvoltare ale Mileniului (ODM) (10 localităţi rurale şi 5 localităţi urbane).

După 10 ani de la Conferinţa de la Rio, în 2002 la Johannesburg, Africa de Sud a avut loc Reuniunea la nivel înalt „Dezvoltarea Durabilă, Rio+10". În cadrul acestei reuniuni s-a reiterat importanţa dezvoltării durabile „ca fiind un element central al agendei internaţioanle şi a dat un nou impuls pentru aplicarea practică a măsurilor globale de luptă împotriva sărăciei şi pentru protecţia mediului[11]".

După această reuniunea, prin Decretul Preşedintelui Republicii Moldova s-a creat Consiliul Naţional pentru Dezvoltare Durabilă şi Reducerea Sărăciei, care ulterior şi-a modificat denumirea în: Comitetului Interministerial pentru Dezvoltarea Durabilă şi Reducerea Sărăciei şi actualmente Comitetului Interministerial de Planificare Strategică. În atribuţiile acestui consiliu intră coordonarea procesele de elaborare şi implementare a documentelor strategice din domeniul dezvoltării social-economice.

În anul 2012, la aniversarea a 20 de ani de la Conferinţa de la Rio din 1992, a vut loc Conferinţa ONU privind „Dezvoltarea Durabilă, Rio+20", care a abordat o nouă provocare - economia verde, în contextul dezvoltării durabile şi al eradicării sărăciei.

Acest nou concept este preluat şi de autorităţile Republicii Moldova, astfel pe parcursul ultimului an, au avut loc diverse conferinţe naţionale cu participări internaţionale (Conferinţa „Dezvoltarea durabilă verde a Republicii Moldova"), mese rotunde, unde se discută despre preluarea, promovarea şi dezvoltarea unei economii ecologice la nivel naţional, şi semnarea unor declaraţii de intenţii, care vor duce la coordonarea eforturile instituţiilor în vederea asigurării unei dezvoltări durabile şi prietenoase mediului.

De asemenea, putem menţiona, că la nivel internaţional – ISO - Organizaţia Internaţională de Standardizare sprijină dezvoltarea, stimulează inovaţia şi crează o bază puternică pentru durabilitatea economică. Actualmente bazele de date ale acestei instituţii sunt formate din aproximativ 19 000 de standarde,

care oferă soluţii pentru cele trei dimensiuni ale dezvoltării durabile – economică, de mediu şi socială.

În viziunea lui Steele Rob, secretar general al ISO „standardele ISO sunt decisive pentru dezvoltarea durabilă întrucît ele sunt o sursă importantă de tehnologie, inclusiv pentru statele în curs de dezvoltare sau cu economii în fază de tranziţie. Ele furnizează servicii enorme, ajutînd statele în dezvoltarea economiilor şi întărirea capacităţilor lor, pentru a înfrunta concurenţa pe pieţele mondiale. Cea mai mare parte a standardelor din catalogul ISO servesc la construirea încrederii şi eficacităţii economice, factor-cheie în orice discuţie cu privire la durabilitate. La nivelul mediului, standardele susţin bunele practici de mediu, eficacitatea energetică, precum şi difuzarea noilor tehnologii cu înalt randament energetic. La nivel social, standardele contribuie la protecţia consumatorilor, la securitatea la locul de muncă, la securitate, în general, şi la alte interese sociale care pot necesita standarde tehnice sau standarde de management pentru produse şi servicii conexe. Este clar că standardele internaţionale constituie unul din mijloacele cele mai eficace şi cele mai pragmatice de a apropia din punct de vedere economic regiunile, statele şi oamenii, pentru a le permite să lucreze împreună la realizarea unor obiective reciproc avantajoase[15, p. 26]”.

Dimensiunea de mediu a dezvoltării durabile este reprezentată de familia de standarde ale managementului de mediu ISO 14000. Standardele ISO 14000 sunt standarde generale, destinate pentru ţinerea sub control a impactului proceselor organizaţiei în ansamblu, asupra mediului. Ele definesc modele de sisteme de management de mediu, care pot fi implementate de o organizaţie în scopuri interne sau externe. Totodată, oferă instrumentele necesare pentru evaluarea conformităţii sistemului de management de mediu cu referenţialul ales, evaluarea performanţei de mediu, analiza preliminară şi evaluarea de mediu a amplasamentelor organizaţiei[17, p. 37].

Standardele ISO 14000 referitoare la sistemele de management de mediu au fost astfel concepute încît să poată fi aplicate de orice organizaţie, indiferent de zona geografică sau de mediul socio-cultural în care îşi desfăşoară activitatea[4, p. 4]. Aceste standarde nu îşi asumă rolul de referenţial absolut, „legiuitor internaţional” [3, p. 3] care să fie utilizat în scopul modificării obligaţiilor ce revin organizaţiilor în virtutea reglementărilor în vigoare referitoare la protecţia mediului sau altor reglementări aplicabile. Acest standard, la finele anului 2010, la 14 ani după prima sa ediţie, era aplicat în 155 de state[2, p. 24]. De asemenea, el este utilizat şi de întreprinderile din Republica Moldova, mai mult decît atît, autorităţile Republicii Moldova, în promovarea dimensiunii de mediu a dezvoltării durabile, a elaborat la finele anului 2010 Marca Naţională „Agricultura Ecologică – Republica Moldova”. Ea este utilizată în scop de etichetare, prezentare şi promovare a produselor agroalimentare ecologice şi se aplică numai la produsele agroalimentare ce au fost supuse procedurilor de inspecţie şi certificare pe tot parcursul ciclului de producţie de către organismele de inspecţie şi certificare autorizate.

Dimensiunea economică a dezvoltării durabile, după cum menţionează Roger Frost, şef al Serviciului Comunicare, la Secretariatul Central al ISO, este reprezentată de „standardele ISO ce oferă soluţii şi avantaje în aproape toate sectoarele de activitate ale economiei: agricultură, construcţii, mecanică, fabricaţie, distribuţie, transporturi, sănătate, tehnologia informaţiei şi a comunicării, produse alimentare, apă, mediu, energie, managementul calităţii, evaluarea conformităţii, serviciile etc. Aceste standarde contribuie la o dezvoltare economică durabilă, sporind eficienţa şi eficacitatea, fapt care are drept efect păstrarea resurselor. Ele fac să funcţioneze industria, furnizînd specificaţii, dimensionări, cerinţe şi încercări, precum şi regimuri de mentenanţă pentru mecanică, construcţii, producţie şi distribuţie. Ele garantează compatibilitatea şi interoperabilitatea tehnologiei informaţiei şi comunicării, care formează de acum înainte coloana vertebrală a tuturor sectoarelor. Ele accelerează termenul de lansare şi difuzare al produselor şi serviciilor provenite din inovaţii precum nanotehnologiile, vehiculele electrice sau cele cu hidrogen. Ele facilitează comerţul, furnizînd o bază pentru înţelegere între partenerii comerciali şi un sprijin tehnic pentru reglementare [2, p. 25]”.

Standardul „pioner”, dacă îl putem numi aşa, în acest domeniu este ISO 9001 destinat sistemului de management al calităţii. ISO 9001 specifică cerinţele unui sistem de management al calităţii pentru organizaţiile care doresc să demonstreze capabilitatea lor de a furniza produse care să îndeplinească cerinţele clienţilor precum şi cerinţele de reglementare aplicabile, avînd drept scop creşterea satisfacţiei clienţilor[14, p. 1]. Acest standard promovează adoptarea unei abordări bazate pe proces în dezvoltarea, implementarea şi îmbunătăţirea eficacităţii sistemului de management al calităţii, în scopul creşterii satisfacţiei clientului prin îndeplinirea cerinţelor acestuia. Pentru ca o organizaţie să funcţioneze eficace aceasta trebuie să identifice şi să conducă numeroase activităţi corelate. O activitate, care utilizează resurse, condusă astfel încît să permită transformarea elementelor de intrare în elemente de ieşire, poate fi considerată un proces. Adesea elementele de ieşire dintr-

un proces constituie, în mod direct, elementele de intrare în procesul următor.

Un avantaj al abordării bazate pe proces este controlul permanent pe care acesta îl asigură, atît asupra legăturii dintre procesele individuale în cadrul sistemului de procese, cît şi asupra combinării şi interacţiunii acestora.

Implementarea unui sistem al calităţii, potrivit familii ISO 9000, facilitează ţinerea sub control a proceselor întreprinderii, generînd încrede pentru consumatori. Prin intermediul acestui sistem întreprinderea se orientează către clienţi, urmărind satisfacerea nevoilor acestora, din punct de vedere al calităţii, nevoi stabilite în cadrul unor relaţii contractuale.

În schimb, implementarea unui sistem de management de mediu, menţionat mai sus, conform standardului ISO 14001, facilitează minimizarea impactului asupra mediului de către procesele întreprinderii, răspunzînd, astfel, unei sfere mai largi de interese[17, p. 34-36].

Abordarea bazată pe proces şi ulterior, pe sistem de management, iniţiată de ISO 9001 şi mai apoi dezvoltată de ISO 14001, a dus la elaborarea şi altor standarde pentru domenii, sectoare sau probleme specifice, printre care menţionăm:

– ISO/CEI 27001:2013 – Sistem de Management al Securităţii Informaţiei descrie modul de gestiune a securităţii informaţiilor într-o organizaţie. ISO 27001 poate fi implementat în orice tip de organizaţie, profit sau non-profit, privat sau cu capital de stat, mici sau mari. El ajută la identificarea, managementul şi minimizarea ameninţărilor care afectează de obicei informaţia şi oferă metodologie pentru implementarea managementului securităţii informaţiei într-o organizaţie. ISO 27001 a devenit cel mai popular standard de securitate a informaţiilor în întreaga lume şi multe companii au fost certificate:

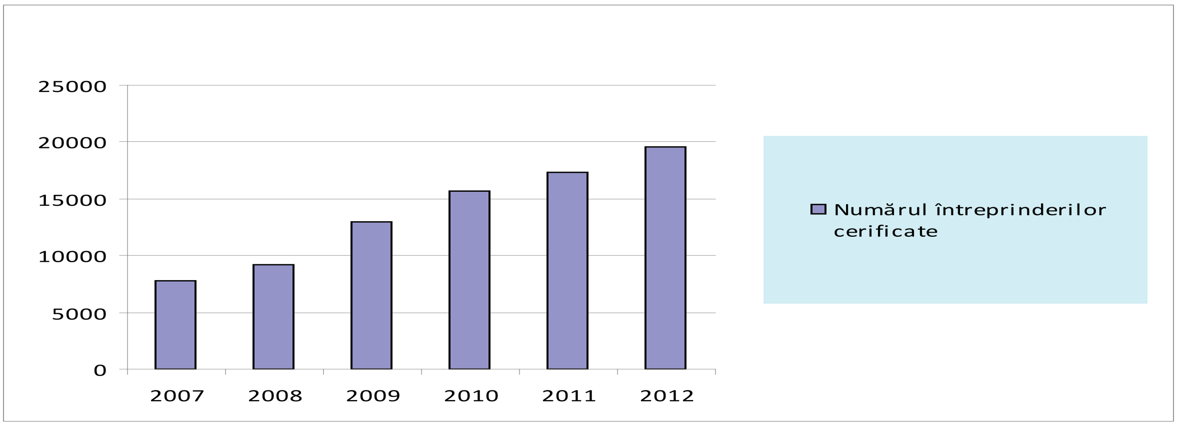


Figura 1. Numărul companiilor certificate în lume conform standardului ISO 27001
Sursa: The ISO Survey of Management System Standard Certification

De asemenea, putem menţiona că şi în Republica Moldova această practică începe să fie utilizată, şi aici putem menţiona aşa companii: Moldcelle, Orange, Moldtelecom, Asito, care au implementat standardul ISO 27001 şi alte structuri statale care şi-au elaborat o politică de securitate a informaţiei[20, p. 247-248].

– ISO 22000:2005 – Sistem de Management al Siguranţei Alimentului reprezintă un sistem de organizare şi asigurare a securităţii de producere şi prelucrare a produselor alimentare pe parcursul întregului lanţ operaţional: de la materie primă şi ambalaj pînă la livrarea produsului către consumatorul final. Acest standard îi permite întreprinderii să efectueze un control şi mai riguros al siguranţei produsului la toate etapele procesului de producţie şi să menţină calitatea la cel mai înalt nivel. Acest standard se bazează pe principiile HACCP, care reprezintă abrevierea pentru „Hazard Analysis and Critical Control Point”, ceea ce în traducere înseamnă „Analiza riscurilor. Puncte critice de control” [19, p. 61].

– Principiile sistemului HACCP au fost implementate şi se implementează pe larg la o serie de întreprinderi şi din Republica Moldova, aşa ca: S.A. „Orhei-Vit”, S.A.„Floarea Soarelui”, S.A. „Incomlac”, S.A.„Vismos”, S.A.„Aroma”, S.R.L. „Resan”, S.A. „Franzeluţa”, I.M. „Chateau Vartely” S.R.L., S.A.„Acorex

Wine Holding”, S.A.„Cricova”, S.A.„Mileştii Mici”, S.A. „Imperial Vin”, Î.M. „Vinia Trăian” S.A., S.A. „Carmez”, S.A. „Basarabia-Nord” ş.a.

– ISO 31000:2009 – Managementul riscului. Principii şi linii directoare. Deşi nu este un standard pentru sisteme de management, el constituie un cadru de bază ce contribuie la analizarea, controlarea şi optimizarea continuă a managementului riscului dintr-o organizaţie.

– ISO 28000:2007 – Sisteme de management pentru siguranţa lanţului de aprovizionare identifică nivelul de risc pentru operaţiunile din lanţul de aprovizionare al întreprinderii. Această informaţie oferă posibilitatea organizaţiei de a efectua evaluări ale riscurilor şi de a aplica metodele de control necesare cu instrumente de management justificative (de ex. controlul documentelor, indicatorii cheie privind nivelul performanţelor, audit intern şi instruire) [5].

– ISO 50001:2011 – Sisteme de management al energiei. Cerinţe şi recomandări de implementare. Acest standard precizează cerinţele pentru sistemul de management al energiei, pe baza cărora o companie poate realiza şi implementa o politică energetică şi poate stabili obiective, ţinte şi planuri de acţiune care iau în considerare cerinţele legale şi informaţiile referitoare la utilizarea semnificativă a energiei [6].

– ISO 39001:2012 - Sisteme de management al siguranţei traficului rutier. Cerinţe cu ghid de utilizare. „În multe ţări, accidentele rutiere reprezintă cauza principală a deceselor şi leziunilor grave. ISO 39001 a fost publicat în octombrie 2012, în parte pentru a susţine Deceniul ONU pentru siguranţa rutieră. Cuprinzînd perioada dintre 2011 şi 2020, iniţiativa ONU are drept obiectiv stoparea creşterii ratei globale a victimelor traficului rutier. Majoritatea organizaţilor utilizează drumurile pentru livrarea bunurilor şi serviciilor. ISO 39001 scoate în evidenţă un sistem de management care să permită acestor organizaţii să integreze conceptul siguranţei în utilizarea drumurilor. Standardul respectiv le va ajuta să-ţi îmbunătăţească nivelul de siguranţă într-un mod simplu şi structurat [13]”.

Dimensiunea socială a dezvoltării durabile este reprezentată de acele standarde ISO care ajută societatea civilă şi companiile să transpună în realizări concrete aspiraţiile sociale care se referă la responsabilitatea socială, sănătate, inocuitatea alimentelor şi a apei:

– ISO 26000:2010 - Linii directoare privind responsabilitatea socială îşi propune să ofere organizaţiilor, indiferent de obiectivele şi dimensiunea acestora, un set de instrumente clare şi practice necesare pentru:

– a-şi defini o politică de responsabilitate socială;

– a integra în activităţile proprii principiile de responsabilitate socială;

– a-şi identifica grupurile cointeresate şi a le implica în acele decizii care le pot afecta;

– a-şi raporta performanţa socială şi a se dezvolta sustenabil.

În felul acesta, standardul ISO 26000 încurajează organizaţiile ca în deciziile şi activităţile lor să se raporteze nu doar la obligaţiile legale, ci la toate acele responsabilităţi sociale şi faţă de mediul înconjurător [18, p. 130].

Referitor la capitolul sănătate, ISO pune la dispoziţia guvernelor şi companiilor peste aproximativ 1 400 de standarde, care facilitează şi îmbunătăţesc îngrijirile în domeniul sănătăţii. De asemenea, ISO propune o gamă largă de standarde pentru produsele alimentare peste 1000 standarde. ISO îşi aduce contribuţia şi la capitolul apei, astfel, elaborînd standarde pentru apă potabilă şi pentru servicii de canalizare, precum şi pentru calitatea acesteia.

În concluzie, dezvoltarea durabilă cuprinde toate domeniile de activitate ale omului şi este monitorizată la diferite nivele, începînd de la cel local, naţional ajungînd pînă la cel mondial.

BIBLIOGRAFIE

1. Ce este Agenda Locala 21?. Centrul Naţional Pentru Dezvoltare Durabilă/ http://www.ncsd.ro/ local_agenda_21_ro.html (accesat 09.02.15).

2. Frost, R. Pe calea durabilităţii. Mediu, economie şi societate În: ISO Focus+. vol. 3 nr. 1, ianuarie 2012. Traducere de Bratu M. În: Standarditarea. Martie, 2012.

3. Fuior, A.; Pirtea, G. Seria de standarde ISO 14000 în pragul consensului. În: Standardizarea, 1997, nr.5.

4. Ghidul ISO/IEC 2:1996 „Standardization and related activities – General vocabulary, pct. 15.1.2”.
5. ISO 28000 – Sisteme de management pentru siguranţa lanţului de aprovizionare. http://www.sgsgroup.ro/ro-RO/Our-Company/About-SGS/SGS-in-Brief.aspx (accesat 10.02.15).
6. ISO 50001. http://www.acta.ro/standarde/iso-50001/ (accesat 10.02.15).
7. Jelev I. Conferinţa Naţiunilor Unite pentru Mediu şi Dezvoltare. Rio de Jainero. iunie 1992. În: Mediul înconjurător, vol. III, nr. 3/1992. p. 6.
8. Olaru M. Managementul calităţii. Bucureşti: Editura Economică, 1999.
9. Our Common Future. World Commision on Environment and Development. Anglia: Oxford University Press, 1987/ http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf (accesat 03.02.15).
10. Programul Naţiunilor Unite pentru Dezvoltare. Agenda Locală 21/ http://www.undp.md /focus_areas/projects/cards/pdf_eng/ AL%2021rom-eng.pdf (accesat 09.02.15).
11. Politici şi strategii pentru dezvoltare durabilă. Concepte şi principii de Dezvoltare Durabilă şi de drept internaţional al mediului. Evaluările periodice ale Conferinţei de la Rio (+5, +10, +20)/ http://www.mmediu.ro (accesat 09.02.15).
12. Rojanschi, V.; Bran, F.; Diaconu, Gh. Protecţia şi ingineria mediului. Bucureşti: Editura Economică, 1997.
13. Salvăm vieţi. ISO 39001 va face drumurile mai sigure. http://www.standard.md/ libview.php?l=ro&idc=303&id= 034 (accesat 10.02.2015).
14. Standardul ISO 9001:2008 „Sisteme de management al calităţii. Cerinţe”.
15. Steele, R. Rio +20. Contribuţia ISO la o acţiune durabilă. În: ISO Focus+. vol. 3 nr. 1, ianuarie 2012. Traducere de Bratu, M. În: Standarditarea. Februarie, 2012. p. 26.
16. Strategia naţională cu privire la dezvoltarea durabilă/ http: //cim.mediu.gov.md/ starea/Cap_3.2.1.doc (accesat 02.02.15).
17. Todos, I. Particularităţile managementului calităţii serviciilor publice locale de aprovizionare cu apă potabilă şi canalizare. Teză de doctor. ASEM, 2009.
18. Todos, I. The importance of the implementation of a standard for the environment within the small business from the danubian riveran countries, Prima ediţie a Conferinţei internaţionale: Dunărea – Axa a Identității Europene, Universitatea „Danubius” din Galaţi, România, 2011, publicat În: Journal of Danubian Studies and Research, Vol I, Nr.1, 2011, p. 130.
19. Todos, Irina. Etapele implementării sistemului de management al siguranţei alimentare - ISO 22000, în întreprinderile de panificaţie/ Les étapes de la mise en oeuvre du systeme de gestion de la sécurité alimentaire - ISO 22000, boulangerie en affaires. În: Buletinul Ştiinţific al Universităţii de Stat „B. P. Haşdeu” din Cahul, 2010, nr. 1(3).
20. Todos, I.; Bîrlea, S. Securizarea informaţiei plasate pe Moodle prin implemetarea sistemului de management al securităţii informaţiei - ISO 27001. În: Conferinţa CRUNT 2014 „Bunele practici de instuire online”. Chişinău: UTM, 2014. p. 247-248.

ВЛИЯНИЕ ТИПА ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА НА УРОВЕНЬ ИХ БЕДНОСТИ

ВИНОГРАДОВА Валентина,
научный сотрудник, НИЭИ

Among social indicators that affect the national security of the country, the poverty level of the population should be attributed. The level of poverty is the primary parameter in assessing household poverty. The use of different criteria for measuring poverty leads to different values of the poverty level. The article discusses the effect of the type of households on its poverty level, calculated in accordance with different criteria of measurement.

Ключевые слова: домашние хозяйства (ДХ), уровень бедности домашних хозяйств, абсолютная бедность, относительная бедность, депривационная бедность, многокритериальная бедность.

В Стратегии национальной безопасности Республики Молдова, принятой в 2011 г., прямо указывается, что борьба с бедностью является одним из путей обеспечения национальной безопасности [1]. Низкий уровень жизни населения и высокий уровень бедности являются значимыми внутренними угрозами экономической безопасности Молдовы.

Анализ демографических характеристик домохозяйств предполагает выделение социально-демографических типов, в зависимости от которых формируется благосостояние домохозяйства. Базой служит характер родства членов семьи, а основными типообразующими признаками – наличие или отсутствие брачной пары, детей до 18 лет и других родственников. Таким образом, выделяются полные и неполные, детные и бездетные, нуклеарные (простые) и многопоколенные семьи, входящие в состав домохозяйства. В таблице 1 приведена оценка уровня бедности домохозяйств разного демографического типа, полученная согласно основным критериям (исчисление абсолютной бедности, исчисление относительной бедности, исчисление бедности по уровню депривации), а также оценка, построенная на основе многомерных критериев бедности и совмещающая все три подхода. Важно отметить, что использование различных критериев при оценке бедности приводит к неодинаковым результатам.

Первый критерий определения бедности, по которому к бедным относятся домохозяйства с доходами ниже черты абсолютной бедности (абсолютная бедность), дает значительную дифференциацию по уровню бедности в отдельных демографических группах домохозяйств. Напомним, что уровень абсолютной бедности определяется процентным соотношением числа домохозяйств, чьи среднедушевые потребительские расходы меньше черты бедности, и общим количеством домохозяйств. Так по уровню абсолютной бедности наиболее высок показатель у многопоколенных домохозяйств, имеющих в своем составе детей до 18 лет (16,7%), близок к нему уровень бедности одиноких родителей с детьми (15,0%). Уровень абсолютной бедности этих двух типов домохозяйств превышал среднее значение по стране (12,1%), в первом случае на 4,6 п.п., во втором – на 2,9 п.п.

Традиционно принято считать, что домохозяйства, состоящие из одинокого родителя с детьми, подвергаются большему риску бедности, чем остальные типы домохозяйств с детьми, что и подтверждает их высокий уровень абсолютной бедности. Очевидные причины этого – потеря дохода и нестабильность материального положения вследствие развода или смерти одного из родителей, недостаточные возможности для получения дохода у оставшегося родителя, низкий уровень экономической поддержки со стороны государства, и как следствие – попадание в состояние бедности. Помимо этого следует отметить, что достаточно часто оставшийся после развода одинокий родитель с детьми предпочитает перейти жить к своим родителям или другим родственникам, выбирая такой тип проживания как средство преодоления трудностей, увеличивая тем самым количество «других домохозяйств с детьми», пребывающих в бедности. Кроме того, в состав многопоколенных домохозяйств нередко входят лица пенсионного возраста, пенсия которых меньше прожиточного минимума, что повышает иждивенческую нагрузку на домохозяйство, тем самым усиливая их бедность.

Наименьший уровень абсолютной бедности зафиксирован у семейной пары с детьми - 7,7%, что почти в два раза ниже среднего уровня абсолютной бедности по стране. В семейной паре при наличии детей, как правило, работает не только мужчина, но и женщина, даже если эта работа на неполный рабочий день. Кроме того, нередко один из членов такой семьи уезжает на заработки, поддерживая денежными переводами свою семью. Молодые семьи при рождении детей, как правило, пользуются материальной поддержкой своих родителей или родственников, что позволяет им не впасть в бедность.

Таблица 1

Уровень бедности ДХ разного типа по различным критериям измерения бедности, %

Типы домохозяйств	Критерии измерения бедности			
	Абсолютная бедность	Относительная бедность	Депривационная бедность	Многомерная бедность
Одиноко проживающий	10,1	24,4	43,8	5,1
Семейная пара без детей	11,5	22,7	24,9	5,4
Семейная пара с детьми	7,7	14,3	18,5	2,2
Одинокий родитель с детьми	15,0	24,4	33,2	10,3
Другие домохозяйства с детьми	16,7	29,3	25,3	6,1
Другие домохозяйства без детей	11,4	22,9	30,4	3,5
Итого:	**12,1**	**23,2**	**27,0**	**4,7**

Источник: посчитано по данным ОБДХ РМ, I кв. 2014г.

Следующий критерий измерения бедности – относительная бедность. Уровень относительной бедности определяется долей домохозяйств, среднедушевые потребительские расходы которых меньше черты относительной бедности. В качестве черты относительной бедности принята величина, равная 75 % медианы потребительских расходов.

Сравнение уровня бедности домохозяйств, рассчитанные по первому и второму критериям (абсолютная бедность и относительная бедность), показало, что у всех типов домохозяйств уровень относительной бедности почти в два раза выше уровня абсолютной бедности. По относительной оценке в число бедных попадает больше домохозяйств с детьми, чем при расчете по абсолютной бедности. И в этом случае наибольшим был уровень бедности других домохозяйств с детьми - 29,3%. Однако надо отметить и высокий уровень относительной бедности одиноких родителей с детьми, и домохозяйств, состоящих из 1 члена, - 24,4%. И только у домохозяйств, состоящих из семейной пары с детьми, положение было лучше. Как и при исчислении уровня бедности по первому критерию, уровень бедности, исчисленный по второму критерию, был наименьшим у данного типа домохозяйств, - 14,3%. У домохозяйств без детей (семейной пары без детей и у других ДХ без детей) уровень бедности был близким по значению – 22,7% и 22,9% соответственно, что было ниже среднего уровня бедности по стране (23,2%).

Используемый нами третий критерий измерения бедности (депривационный), учитывает наличие из десяти лишений семь и более, по которым домохозяйства испытывают ущемление. В исследовании нами выбраны следующие депривации.

Домохозяйства не могут себе позволить:

– непредвиденные расходы в сумме 5 тыс. леев;
– включать в рацион мясо/рыбу каждый 2-й день;
– покупать новую одежду и обувь;
– обеспечить достаточное отопление в доме;
– заменить старую мебель;
– приобретать необходимые лекарства;
– провести недельный отпуск вдали от дома;
– принимать гостей минимум 1 раз в месяц.

У домохозяйства были долги:

– по оплате коммунальных услуг;
– по погашению банковских кредитов.

Отметим, что депривационный критерий измерения бедности дает оценку бедности еще более высокую, чем при использовании предыдущих двух критериев. Анализ ситуации по отдельным демографическим группам домохозяйств показывает существенные различия в изменении уровня бедности

по лишениям по сравнению с абсолютной и относительной бедностью. Так наибольшую депривацию испытывают домохозяйства, состоящие из 1 члена – 43,8%. Этот показатель на 16,8 п.п. превышал среднее значение по стране (27,0%). Тогда как при исчислении уровня абсолютной и относительной бедности из 6 типов исследуемых домохозяйств, ДХ из 1 члена занимали только 5 и 2 позицию по величине уровня бедности.

Одиноко проживающие лица могут быть как трудоспособного, так и нетрудоспособного возраста. Понятно, что холостые и незамужние в трудоспособном возрасте легче решают материальные проблемы, чем одиноко живущие пожилые люди, т.к. люди пожилого возраста – это в основном вдовы и вдовцы, которые оказываются в одиночестве без поддержки со стороны близких, и зачастую не имеют других доходов, кроме пенсии. Кроме того, как правило, пожилые люди чаще болеют, среди них много инвалидов, потому увеличиваются затраты на медикаменты в ущерб другим статьям расходов (например, на питание, одежду, коммунальные платежи и т.д.). Поэтому у них увеличивается число позиций, по которым они испытывают депривацию.

Отметим, что величина уровня бедности у домохозяйств, состоящих из одинокого родителя с детьми, при исчислении согласно каждому из трех критериев, занимала вторую позицию среди 6 типов домохозяйств. Величина уровня бедности домохозяйств, в состав которых входят лица разной степени родства и дети до 18 лет, при исчислении и абсолютной (16,7%), и относительной (29,3%) бедности была наибольшей и занимала первую позицию из 6 типов домохозяйств, в то время как при использовании депривационного критерия исчисления бедности, их позиция по величине уровня бедности была четвертой (25,3%). Подчеркнем, что только у данного типа домохозяйств уровень бедности не только не возрос при использовании третьего, депривационного критерия исчисления, как было у остальных типов домохозяйств при сравнении со вторым, но наоборот, уменьшился на 4 п.п. Это объясняется тем, что из 10 признаков бедности респондентами выделено менее 7, т.е. отдельные признаки бедности для них были несущественны, либо не воспринимались ими как показатель бедности.

Хотелось бы подчеркнуть, что депривационный критерий исчисления уровня бедности хорош тем, что при разработке социальных политик дает возможность учитывать конкретные лишения, по которым домохозяйства испытывают наибольшие депривации, с целью оказания им конкретной адресной помощи (например, скидки на приобретение лекарств, продуктов питания, одежды и обуви и т.д. для тех, кто испытывает депривацию именно по этим признакам).

Уровень бедности по четвертому критерию, который является комбинацией абсолютного, относительного и депривационного подходов к идентификации бедности, представляет собой многомерную бедность. Применение данного критерия, который позволяет выделить домохозяйства, одновременно пребывающие в состоянии абсолютной, относительной и депривационной бедности, в среднем по стране снижает уровень бедности до 4,7%. Однако у некоторых демографических типов домохозяйств он продолжает оставаться достаточно высоким: 10,3% - у неполных семей с детьми и 6,1% - у других домохозяйств с детьми.

Вторая группа домохозяйств, несколько отстающая от предыдущей, – это семейная бездетная пара, домохозяйства из одного члена и многопоколенные бездетные домохозяйства (5,4%, 5,1% и 3,5% соответственно). Если в первом случае бедность связана с наличием детей и лиц пенсионного возраста в многопоколенных домохозяйствах, то вторая группа – это в большинстве своем семьи, где отсутствуют дети и один или несколько членов находятся в пенсионном возрасте. При том, что дети создают дополнительную нагрузку на домохозяйство, их наличие не всегда усиливает бедность. Уровень бедности у семейной пары с детьми был наименьшим при исчислении по критерию многомерной бедности (2,2%).

Для получения наиболее достоверной картины бедности, необходимо использовать не только монетарные критерии (абсолютная и относительная бедность), но и депривационный критерий исчисления бедности. Критерий депривационной бедности показывает, что важно не только какой доход получают члены домохозяйства, но и как они себя ощущают в среде проживания, в чем конкретно испытывают лишения. Члены домохозяйств, получающие доход выше черты абсолютной или относительной бедности, часто испытывают множественные депривации. Поэтому и уровень бедности, исчисленный

по депривационному критерию, был значительно выше уровня абсолютной и относительной бедности у всех типов домохозяйств. Комплексное измерение бедности, объединяющее три критерия исчисления бедности, основанное на абсолютном, относительном и депривационном подходах, показывает уровень бедности домохозяйств, которые оказались в наиболее худшем положении и по монетарной, и по депривационной оценке одновременно.

Анализируя данные, полученные по каждому из трех критериев отдельно (исчисление абсолютной бедности, исчисление относительной бедности, исчисление бедности по уровню депривации), а также на основе многомерного критерия бедности, совмещающего все три подхода, можно выделить следующие закономерности.

а) Наименее ущемленными являются домохозяйства, состоящие из семейной пары с детьми. При использовании каждого из четырех критериев исчисления бедности уровень бедности этих домохозяйств был наименьшим.

б) Однако при сравнении со средней величиной уровня бедности по стране, исчисленной по каждому критерию отдельно, видно, что уровень бедности домохозяйств, состоящих из семейной пары с детьми, меньше в 1,6 раза уровня абсолютной и относительной бедности, в 1,5 раза – уровня депривационной бедности, и в 2,1 раза – меньше уровня многомерной бедности.

в) Наиболее ущемленными являются домохозяйства, состоящие из одинокого родителя с детьми, и многопоколенные домохозяйства с детьми. При использовании каждого из четырех критериев исчисления бедности, эти домохозяйства были в наиболее худшем положении и занимали первые и вторые позиции.

г) Однако сравнивая уровень бедности этих домохозяйств со средней величиной уровня бедности по стране, исчисленной по каждому критерию отдельно, видно, что у домохозяйств, состоящих из одинокого родителя с детьми уровень бедности был выше в 1,1 раза при использовании второго критерия исчисления бедности, в 1,2 раза – при исчислении по первому критерию, но в 2,2 раза – при исчислении по четвертому критерию. У многопоколенных домохозяйств с детьми превышение уровня бедности составило в 1,3 раза – при исчислении по второму и четвертому критериям, в 1,4 раза - при исчислении по первому критерию. И только при использовании третьего критерия уровень бедности данного типа домохозяйств не только не превысил среднее значение по стране, но был ниже в 1,1 раза.

д) Кроме того, при ранжировании шести типов домохозяйств по величине уровня бедности, исчисленного согласно каждому из четырех критериев, у бездетных домохозяйств происходит перемещение по занимаемым позициям внутри каждого критерия. Так домохозяйства из одного члена при исчислении уровня бедности по третьему критерию занимали 1 позицию, по второму – 2 позицию, по четвертому критерию – 4 позицию, а по первому критерию - 5 позицию. Домохозяйства, состоящие из семейной пары без детей, изменяли свои позиции следующим образом: первый и четвертый критерий – 3 позиция, второй критерий – 4 позиция, третий критерий – 5 позиция. У многопоколенных домохозяйств без детей перемещения были такие: согласно второму и третьему критериям – 3 позиция, первому – 4 позиция, четвертому – 5 позиция.

Структура домохозяйств, испытывающих многомерную бедность. Исчисление многомерной бедности выделяет домохозяйства, которые находятся в наиболее трудном положении и по монетарной, и по депривационной оценке одновременно. По сути, здесь выделяются наиболее бедные домохозяйства, благосостояние которых характеризуется следующими параметрами: эти домохозяйства испытывают множественные лишения, и им не хватает денег, чтобы эти лишения преодолеть. Домохозяйствам, которые одновременно находятся в состоянии абсолютной, относительной и депривационной бедности, присущи следующие характеристики, отражающие их тип.

1. Среди домохозяйств разного типа, являющихся бедными по трем критериям, больше всего многопоколенных домохозяйств с детьми – 37,0%, что в 1,3 раза превышает долю этих домохозяйств (28,3%) в общем количестве небедных домохозяйств (диаграмма 1).

2. Отметим также большой удельный вес домохозяйств, состоящих из бездетной семейной пары, испытывающих бедность одновременно по монетарной и депривационной оценке. Их доля составляет 23,7%, что в 1,2 раза больше доли среди небедных домохозяйств.

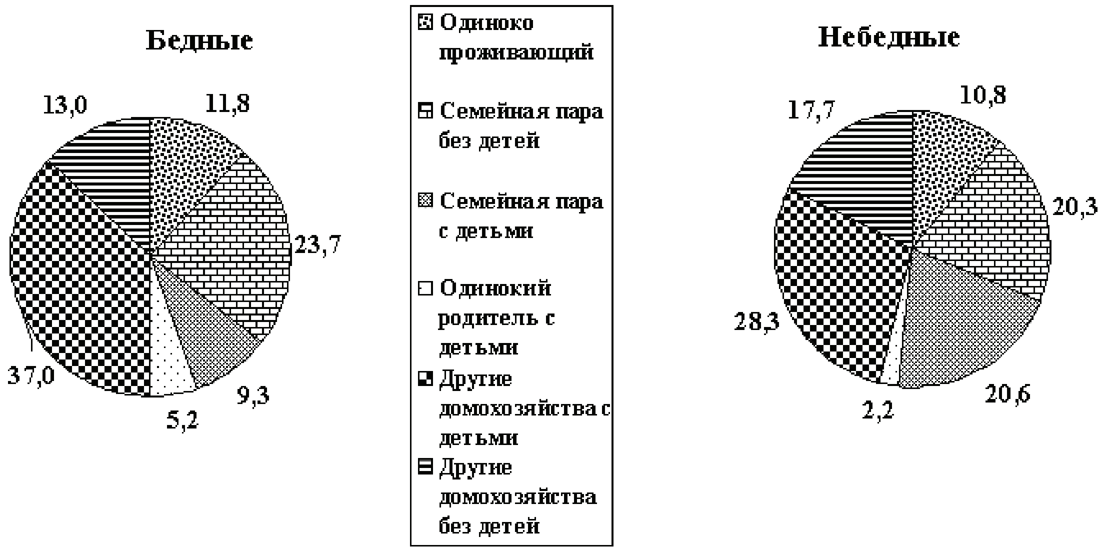


Рисунок 1. Структура домохозяйств по типу, %
Источник: посчитано и построено по данным ОБДХ РМ, I кв. 2014г.

3. Меньше всего среди бедных – домохозяйств, состоящих из одинокого родителя с детьми – 5,2%. Однако это в 2,4 раза превышает их долю среди небедных домохозяйств (2,2%).

Таким образом, в Молдове тип домохозяйств, которые являются бедными одновременно по трем критериям, выглядит следующим образом: это домохозяйства, в составе которых имеются дети до 18 лет. Среди них преобладают многопоколенные домохозяйства с детьми (37%).

В системе адресной социальной поддержки эти домохозяйства должны стать предметом наиболее пристального внимания.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Hotărârea Parlamentului Republicii Moldova nr. 153 din 15.07.2011 pentru aprobarea Strategiei securităţii naţionale a Republicii Moldova. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2011, nr. 170-175, art. 499.

СПУТНИКОВЫЕ СИСТЕМЫ НАВИГАЦИИ И ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ

ВОРОНЦОВА Галина*, канд. пед. наук, доцент,*
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет
ВОРОНЦОВА Анна*, канд. геогр. наук, старш. препод.,*
Санкт-Петербургский Государственный Экономический Университет
ГАВРИЛЮК Людмила, др. *доцент, ГИЭА*

Il s'agit de l'influence des technologies numériques, ainsi que du système de navigation via spoutnic sur la sécurité informationnelle et économique des entreprises de l'industrie hôtelère et du tourisme. Quelles

opportunités et quelles menaces peuvent s'apparaitre à cause de l'utilisation des technologies numériques dans le domaine touristique.

Ключевые слова: туризм, спутниковые системы навигации, интернет – технологии, информационая безопасность, экономическая безопасность.

Экономическая безопасность предприятия, в том числе и предприятия туристкой отрасли, является одной из важных управленческих задач, которую необходимо решать для обеспечения жизнеспособности предприятия в условиях возрастающей конкуренции и появления новых технологий.

Навигационные спутниковые системы прочно вошли в повседневную жизнь. NAVSTAR и ГЛОНАСС – системы двойного назначения: для обеспечения национальной безопасности и широкого использования в обычной жизни населения.

Люди все чаще используют GPS-навигаторы, предназначенные для определения местоположения, скорости движения, а также точного времени морских, воздушных, сухопутных и других видов перемещений. Базы данных и карты компаний, специализирующихся на выпуске навигаторов, содержат большое количество достопримечательностей и объектов, привлекающих туристов.

Автомобильный GPS-навигатор применяется для определения маршрута движения и идеален для навигации в городских условиях. Он используется для нахождения быстрого и правильного маршрута до нужного населенного пункта, а внутри населенного пункта – до нужного объекта..

GPS-модули представляют собой небольшие модули размером со спичечный коробок, которые по протоколу bluetooth или по USB кабелю могут работать с мобильным телефоном или КПК. К этой же группе относятся уже встроенные в КПК или телефоны GPS-модули.

Функция AGPS существует во многих современных моделях мобильных телефонов и коммуникаторов. Суть – определение местоположения путешествующего по вышкам GSM-связи.

Благодаря существованию Глобальной Системы Навигации, появились новые предложения для туристов, такие как: переводчик, путеводители по достопримечательностям, экскурсионные приложения и квесты. Одним из новшеств является геокэшинг. Его суть проста: одни энтузиасты прячут сокровища, а другие энтузиасты их находят. Координируется процесс посредством сайта: http://www.geocaching.com. В Лондоне, например, 600 кэшев, в Израиле около 120, всего же в мире спрятано свыше 700 тысяч кладов. Энтузиасты вносят в свой GPS данные о долготе и широте, после чего уходят в глубокий поиск. Погрешность GPS оставляет радиус примерно 20 метров, внутри которого осматривается все, что находится между небом и землей, в поисках заветной коробочки. Для того, чтобы поиск был более интересен и привлекателен, вместе с долготой и широтой на сайте указываются подсказки и советы.

Кэш – это обычно коробочка, в которую положены различные маленькие, но дорогие для организатора предметы, например: цветной камешек, исключительно ценная бутылочка мыльных пузырей или ракушка. В игре разрешается и даже приветствуется поменять какую-нибудь деталь в коробочке на припасенное заранее свое сокровище, а также войти в историю, оставив свои данные в маленькой тетрадочке. Затем коробочка прячется обратно, а игрок, довольный, как истинный кладоискатель, двигается к следующему кэшу. Поиск желательно вести незаметно, так как рядом могут оказаться другие искатели (геокэшисты) клада.

Еще одна разновидность туризма, связанная с Глобальными Навигационными Системами – это квест – туры. Используя данные о широте и долготе, несколько команд (пешком, на велосипедах, самокатах, роликах, автомобиле – в зависимости от квеста) стараются как можно быстрее выполнить задания. Задания указаны в различных точках маршрута. Каждую следующую точку можно определить, правильно ответив на путевой вопрос из предыдущего задания и получить за это бонусные баллы, либо по географическим координатам, в чем и поможет GPS-приемник. Участникам нужно обойти своих конкурентов в умении ориентироваться на местности.

В последнее время среди молодежи получили широкое распространение розыгрыши-сюрпризы с помощью Глобальных Навигационных систем. Например, где-нибудь в близлежащем городе найти интересное место и устроить там пикник, прихватив с собой ценную информацию об этом городе и об

этом месте. Для затруднения поиска места встречи, можно разослать друзьям пригласительные с данными о широте и долготе, на которых находится это место.

С одной стороны, существуют различные приложения для Android и IOS, которые упрощают жизнь самостоятельному туристу. Одна из таких программ – GeoTours. Скачав это приложение, можно не нанимать экскурсовода в новой местности, а самостоятельно обследовать территории путешествия, получая достоверную информацию. Посредством GPS, смартфон поведет своего хозяина по интересным маршрутам, которые заранее видны на мониторе гаджета.

С другой стороны, GPS помогает увеличить эффективность и безопасность деятельности турфирм. Они могут повысить эффективность управления транспортными средствами, например, опираясь на одно из приложений на основе технологии GPS для определения и отслеживания местоположения транспортных средств. Использование таких приложений помогает предприятиям сократить затраты на оплату труда водителям и расходы на топливо за счет оптимизации маршрутов.

В настоящее время информационная обеспеченность (интернет, навигация, „мобилизация" и „планшетизация") становится главным конкурентами экскурсовода. Все большее количество людей предпочитают воспользоваться гаджетами, нежели пойти в экскурсионное бюро. Это явление может привести к исчезновению такой профессии как экскурсовод. Есть две точки зрения на мобильные гиды:

1. Мобильный гид „задавит" своей стоимостью, мобильностью и простотой доступа экскурсовода;

2. Никакой мобильный гид не заменит живой рассказ экскурсовода.

Однозначно ответить, что лучше, довольно сложно. Так, интроверт скорее пройдет экскурсионный маршрут при помощи гаджета, а экстраверт – наоборот, ему будет интересно пообщаться и с гидом, и с остальными экскурсантами.

Сегодня у туристских предприятий есть широкий выбор информационных систем, обеспечивающих ведение справочных баз данных по клиентам, партнерам, гостиницам и учет платежей, формирование выходных данных, прием заказов, работу с клиентами и т. д. Почти все программные продукты позволяют сформировать систему бухгалтерской отчетности и экспорт в специализированные бухгалтерские программы, например, в 1С.

тов, которые смогут в on-line режиме помочь в выборе путешествия или гостиницы. Турагентствам нужно будет больше системных администраторов, серверов и специалистов, которые будут консультировать возможных клиентов в on-line -режиме через всемирную сеть интернет.

Система контроля управления доступом (СКУД) - совокупность технических средств, позволяющих контролировать и, по необходимости, ограничивать доступ людей или автотранспорта на территорию охраняемого объекта, а также ограничивать перемещение сотрудников и посетителей внутри контролируемого объекта. Техническим сердцем данной системы являются контроллеры считывающих устройств: они обрабатывают информацию, поступающую от считывателей и кодонаборников, и передают ее на центральную станцию (главный контроллер), разрешают или запрещают доступ в соответствии с заложенным алгоритмом, управляют замками.

Система контроля доступа начинает работать при контакте идентификатора и считывающего устройства. В прошлое уходят непрактичные устройства: магнитные, штрих-кодовые и перфорированные карты из-за невозможности перезаписи, маленького срока службы. Большое распространение получили: индуктивные карты viegand, proximiti и smart карты, а также брелоки Touch memory, которые крайне сложно подделать, так как принцип действия таких брелков основан на электромагнитном импульсе, через который пересылается уникальный идентификационный номер. Единственный минус новых устройств – их высокая стоимость.

Существуют бесконтактные идентификаторы, которые могут передавать радиочастотный сигнал на дистанции до 300 м, они применимы так же для пропуска автомобиля на территорию предприятия (автостоянку и т.д.).

Системы автоматического hands-free контроля доступа удобно использовать в крупной гостинице, где большой номерной фонд и много передвигающихся сотрудников. В этих случаях применяется массовый учет доступа персонала, который, например, дает возможность учесть время работы сотрудников, посещаемость и затраты. Технология позволяет установить местоположение сотрудников, которые могут быть отслежены на плане при проведении учений по безопасности на предприятии. Осу-

ществляется поддержка системы эвакуации в случае чрезвычайной ситуации.

Из новых интересных функций электронного ключа, можно отметить возможность использования его, как электронного кошелька или кредитной карты для внутригостиничных продаж (POS – система). Такое расширение возможностей предлагает испанская фирма SALTO Systems S.L. Эта же компания предлагает множество возможностей абсолютно беспроводных универсальных СКУД, объединяющих возможности сетевых и автономных систем, используя лишь беспроводные замки, шлюзы и существующую локальную сеть [4].

Американская компания Linen Technology Tracking предложила новую роль идентификаторам – водонепроницаемый чип, встроенный в полотенца, халаты и постельное белье, который позволяет сократить воровство данных принадлежностей. Разработчики отметили, что крупные гостиницы могут терять до 20% своего инвентаря ежедневно, что может сказываться на бюджете предприятия из-за высоких цен на изделия из хлопка [3].

Основные усовершенствования относительно исполнительных устройств, именно для предприятий гостиничного типа, происходят в работе, над внешним видом устройств. При лучшем функционировании сами устройства выделяться внешне не должны, ведь для гостей отель является «гостеприимным домом», где именно для них «открыты двери». В прошлое уходят турникеты, лишнее количество дверей, ворот, по крайней мере, для входа посетителей, а не персонала. Популярностью пользуются двери, которые открываются автоматически, например, в номер, после контакта считывателя и идентификатора дверь сама открывается без дополнительных усилий.

Одно из самых распространенных направлений в разработках для СКУД – это интеграция с другими всевозможными системами безопасности, что позволяет отказаться от лишней техники и автоматизировать управление всеми системами в едином порядке, что приведет к сокращению штата сотрудников экономии денежных средств в дальнейшем. Инновационные технологии используются также и в аэропортах для обеспечения безопасности и создания комфортных условий путешественников. Так на пример, в Дубае установили новые электронные ворота, позволяющие быстрее пройти пограничные формальности [5]. Новая система быстро сканирует и считывает паспортные данные, фиксирует биометрические данные, включая распознавание лица и сканирование сетчатки глаза с использованием высокоточных камер. Все эти процедуры занимают не более 12-14 секунд, сохраняя при этом высокий уровень точности и стандарты безопасности. «Умными» воротами в Дубайях могут пользоваться владельцы биометрических паспортов со встроенными микрочипами, в том числе и дети старше семи лет. В случае одобрения полученных данных система открывает входную дверь, и пассажир может проследовать дальше, т.е. попасть в Дубай. Однако, если этого не произойдет, пассажиру придется идти к стойке паспортного контроля и проходить процедуру проверки обычным образом [5].

В последнее время граждане многих стран и даже российские граждане стали обладателями таких паспортов, что, несомненно, упрощает соблюдение таможенных формальностей. Что касается граждан Республики Молдовы, то открытие в 2014 году безвизового режима въезда в страны Европейского Союза владельцам биометрических паспортов, вызвало резкий всплеск спроса на такой паспорт. За шесть месяцев, прошедших с момента либерализации визового режима около 300 тысяч граждан Молдовы побывали в ЕС на основании биометрических паспортов [6].

Сегодня уже существуют технологии, которые позволяют улучшить навигацию не только по морю и по суше, но и в гостиничном бизнесе. Например, отели «Hilton», а это около 4000 отелей и 11 брендов, с 2015 года собираются усилить использование цифровых технологий. Через мобильное приложение можно будет, посмотрев цифровые планы этажей данного отеля, сделать выбор конкретного номера, в котором гости хотят остановиться, а для поселения в номер можно будет использовать смартфон и не нужно будет совершать check-in на ресепшене, а заселиться в номер сразу по приезду [2].

GPS позволяет увеличить количество индивидуальных туристов и способствует путешествовать с наименьшими затратами. Это подтверждают данные исследовательской компания Euromonitor International, которые были представлены в Лондоне в докладе о перспективах и основных тенденциях развития туризма (WTM Global Trends-2014). Через Интернет в год сейчас уже продается туруслуг на сумму больше, чем 590 млрд. долларов США, что составляет почти третью часть от общего объема

туруслуг. Прогнозируется рост объема бронирования через мобильные устройства к 2018 году на 35% [1].

В повседневный обиход путешественников входят разнообразные гаджеты (смарт-часы, смарт-очки и т. д.). Такие устройства, подключенные к Интернету, позволяют туристу получать всевозможные уведомления как по бронированию транспорта, гостиниц, так и других туристских услуг во время путешествия.

Таким образом, инновационные технологии и новые методы обслуживания в туризме будут способствовать как сохранению безопасности, так и созданию комфортных условий для путешественников, поскольку сервис в туризме постоянно развивается, несмотря на различные препятствия политического, экономического и социального характера.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Тренды мирового туризма //Мировой туризм. Новости. [Электронный ресурс]. - 2014. Режим доступа: http://www.worldtravelbiz.ru/news/. (дата обращения: 06.11.2014).
2. Hilton – меняет ключи //Мировой туризм. Новости. [Электронный ресурс]. - 2015. Режим доступа: http: //www.worldtravelbiz.ru/news/ (дата обращения - 16.01.2015).
3. http://www. horester.com/ innovatsii-i-novovvedenia.
4. http://www. smartsec.ru/.
5. http://www.worldtravelbiz.ru/news/.
6. Безвизовый режим/eNews enews.md/news/listnews/66/last/all/ (дата обращения: 28.10.2014).
7. http: // www. web-glonass.com/ru/.

ТРАНСФОРМАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

***ЗАХАРОВА Ольга**, канд. экон. наук, доцент,*
Мариупольский Государственный Университет

The article is devoted to the features of regional transport systems formation and development in terms of integration processes intensification. The current trends in regional transport systems development are investigated. The effect of the global integration processes on regional transport complexes transformation is determined, that necessitate to improve them based on logistics approach and innovative technologies.

Ключевые слова: транспорт, транспортная система, региональная транспортная система, грузовые перевозки, пассажирские перевозки, глобализация, интеграция

Сегодняшний этап развития мировой экономики характеризуется активным развитием интеграционных процессов, значительной степенью вариации экономической среды в пространственно-территориальном аспекте, различиями в степени развития национальных экономик и их вовлеченности в систему мирохозяйственных связей, интенсификацией движения товаропотоков на различных уровнях взаимодействия экономических агентов, высокой степенью мобильности населения, что выдвигает новые более высокие требования к уровню организации и функционирования национальных и региональных транспортных систем, обслуживающих эти процессы. В связи возникает объективная необходимость исследования процессов трансформации транспортных систем различных уровней организации под влиянием активизации процессов региональной интеграции, которые все больше приобретают глобального характера.

По мнению многих ученых развитие транспорта рассматривается как один из четырех основных факторов глобализации мировой экономики наряду с развитием телекоммуникаций, либерализацией

торговли и развитием международной стандартизации [4]. Транспортная система мира выступает «связующим звеном процесса глобализации мировой экономики», что обеспечивает стирание национальных границ и формирование единого мирового рынка [1].

В целом наряду с основными функциями, реализацию которых осуществляет мировая транспортная система, в частности дистрибутивную и обеспечивающую, на современном этапе развития международных экономических связей, можно говорить о дифференциации еще нескольких функций транспортных систем, а именно интегрирующей и глобализирующей.

Целесообразность выделения интегрирующей функции мировой транспортной системы обусловливается тем, что отдельные элементы системы (национальные и региональные транспортные системы), как и другие элементы мирового хозяйства в современных условиях развития не могут функционировать изолированно, что выражается в углублении интеграционных процессов на транспорте путем создания системы международных транспортных маршрутов (коридоров), унификации правил перевозок, стандартизации технологии перевозочного процесса, развитию логистического сервиса, что в результаты обуславливает формирования инфраструктуры мировой экономики, обеспечивающей беспрепятственное быстрое движение грузо- и пассажиропотоков кратчайшими маршрутами с минимальными издержками. Усиление интеграционного взаимодействия элементов мировой транспортной системы выражается в создании объединений перевозчиков, крупных международных операторов, альянсов и т.д.

Выделение глобализирующей функции мировой транспортной системы обусловлено современными реалиями развития глобальной мировой экономики, в которой пространство перестает быть препятствием для развития бизнеса. Происходящие существенные изменения в торговом, таможенном, налоговом и транспортном законодательстве многих стран в сторону либерализации приводят к созданию и развитию глобальных межгосударственных транспортных, телекоммуникационных, дистрибутивных и других макрологистических систем, что позволяет разрабатывать и внедрять глобальные логистические стратегии с учетом всех мировых рынков и оптимизации суммарных издержек.

Глобализация мировой торговли, промышленной и финансовой деятельности, активизация региональных интеграционных процессов обуславливают изменения структуры современной мировой транспортной системы. Так, с одной стороны, первичным элементом транспортной системы остаются национальные транспортные системы отдельных стран, интеграционное взаимодействие которых приводит к образованию соответствующих региональных транспортных систем (стран ЕС, НАТФА, АСЕАН и т.д.). С другой стороны, специфика и условия развития стран в рамках макрорегионов мирового хозяйства с углубленной и диверсифицированной системой внутрирегиональных связей позволяет выделять в рамках мировой транспортной системы по региональной принадлежности такие элементы, как транспортные системы Северной Америки, Латинской Америки, Западной Европы, стран ЕС, Юго-Восточной Европы, Азии, Африки и Австралии и Океании. При этом в рамках региональных транспортных систем в соответствии с видами транспорта, участвующими в процессах перевозок, можно говорить о функционировании таких элементов мировой транспортной системы, как: система международного автомобильного транспорта, системы международного железнодорожного транспорта, система международного морского и речного транспорта, система международного авиационного транспорта.

В структуре мирового грузооборота по видам транспорта 62% мировых грузовых перевозок обслуживает морской транспорт, 16% – железнодорожный, 8% – автомобильный, 3% – речной, 1% – воздушный. До 80% мировых пассажирских перевозок обеспечивается автомобильным транспортом, 10% – железнодорожным, 9% – воздушным, 1% – морским и речным. Анализ динамики структуры показал, что в последние десятилетия происходит изменение структуры перевозок между отдельными видами транспорта, а именно в структуре грузооборота соотношение между железнодорожным транспортом и его главным конкурентом автомобильным транспортом менялось с 4:1 до 2:1 и в 2013 году составило 1:1,2 [2].

В региональном разрезе соотношение видов транспорта носит принципиальное различие. Так, в западных странах в целом на железнодорожный транспорт приходится 25% перевозок, автомобиль-

ный – 40%, а остальные 35% - на внутренний водный, морской каботаж и трубопроводный. В СНГ и в странах Восточной Европы в целом в грузообороте доминируют железные дороги – около 60% в среднем, в то время как на грузовой автомобильный транспорт приходится 9%. В Северной Америке доли железнодорожного и автомобильного транспорта в грузообороте практически одинаковые. Значительная разница в себестоимости железнодорожных и автомобильных перевозок (15-кратная) объективно сдерживает развитие автомобильных перевозок в странах СНД, тогда как в США расхождение в себестоимости лишь 4-кратное. Такие различия, в свою очередь, объясняются следующими факторами: слабым развитием дорожной сети и низким ее качеством (доля дорог с капитальным покрытием в СНГ менее 1/3, тогда как в США она составляет более 60% при 6-кратной общей длине), структура грузового автомобильного парка (в СНГ сейчас преобладают средне тоннажные автомобили, что определяет низкий показатель загрузки парка) и др. Еще большие различия между долей железнодорожного и автомобильного транспорта в странах Западной и Восточной Европы - соответственно 19 и 67, 78 и 9%.

В развивающихся странах, на железнодорожный, автомобильный и трубопроводный виды транспорта приходится в среднем по 1/3 всего внутреннего грузооборота (в Латинской Америке доля автомобильного транспорта значительно выше - 65%, а в Азии - ниже). Почти 90% грузооборота воздушного транспорта приходится на промышленно развитые страны. Доля этого вида транспорта в общем грузообороте СНГ в 12 раз ниже, чем в грузообороте США.

Что касается особенностей развития и трансформации региональной структуры мировой транспортной системы (табл.1), то следует отметить следующее: лидером в объемах перевозок всеми видами транспорта является Азиатско-Тихоокеанский регион, на который приходится 54,6% мировых морских перевозок, 39,9% грузооборота воздушного транспорта и 33,3% грузооборота железнодорожного транспорта, что связано с увеличением удельного веса региона в мировой торговле (в 2013 г. 35,6% мирового товарного экспорта приходилось на данный регион). В пассажирских перевозках страны Азиатско-Тихоокеанский регион занимает 73,1% пассажирооборота железнодорожного транспорта и 30,9% - воздушного. Европейский регион занимает второе место, обеспечивая 22,4% грузооборота и 26,9% пассажирооборота воздушного транспорта, 30,3% грузооборота и 21,7% пассажирооборота железнодорожного, 20,7% мировых морских перевозок. На североамериканский регион приходится 29,4% грузооборота железнодорожного транспорта, 21% грузооборота и 26% пассажирооборота воздушного транспорта и 9,4% мировых морских перевозок. Невысокая доля региона в пассажирских перевозках железнодорожным транспортом связана с преобладанием автомобильного транспорта в этом сегменте. Растет удельный региона Ближнего Востока в мировой транспортной системе. Так, 12,2% грузооборота и 8,7% пассажирооборота мирового воздушного транспорта приходится на этот регион и 5% мировых морских перевозок. Удельный вес африканского региона в мировой транспортной системе по всем видам транспорта не превышает 4,5%.

Таблица 1

Региональная структура мировой транспортной системы (2013 г.)

Регион	Воздушный транспорт				Железнодорожный транспорт				Морской транспорт	
	Грузооборот		Пассажирооборот		Грузооборот		Пассажирооборот		Млн. тонн	%
	Млрд. т/км	%	Млрд. пас-км	%	Млрд. т/км	%	Млрд. пас-км	%		
Европа	41,5	22,4	1555,8	26,9	2961,4	30,3	623,7	21,7	1965,4	20,7
Африка	3,1	1,7	134,1	2,3	139,4	1,4	49,3	1,7	423,2	4,5
Ближний Восток	22,6	12,2	500,2	8,7	329,7	3,4	75,6	2,6	473,3	5,0
Азия и Тихий океан	74,0	39,9	1784,5	30,9	3262,6	33,3	2097,4	73,1	5193,8	54,6
Северная Америка	39,1	21,0	1505,2	26,0	2877,1	29,4	10,9	0,4	894,2	9,4

Латинская Америка	5,3	2,9	302,5	5,2	353,9	3,6	11,4	0,4	554,5	5,8
Мир в целом:	185,6	100,0	5782,2	100,0	9924,0	100,0	2868,3	100,0	9505,1	100,0

Составлено автором на основе [5,6,7]

Анализ динамики региональной структуры за последние десять лет (2004-2013 гг.) на основе расчета статистических коэффициентов структурных сдвигов позволил получить следующие результаты (табл. 2).

Таблица 2

Показатели оценки структурных сдвигов в региональном аспекте развития мировой транспортной системы (за период 2004-2013 гг.)

Показатели	Воздушный транспорт		Железнодорожный транспорт		Морской транспорт
	Грузо-оборот	Пассажирооборот	Груз-ооборот	Пассажирооборот	
Квадратический коэффициент структурных изменений	2,8	5,8	4,5	1,8	8,5
Коэффициент структурных сдвигов Гатьева	0,06	0,11	0,09	0,05	0,18

Таким образом, за последние десять лет региональная структура перевозок грузов воздушным транспортом изменилась в среднем на 2,8%, железнодорожным – на 4,5%, морским – на 8,5%. Относительно значимыми в соответствие со значениями коэффициента Гатьева можно считать изменения региональной структуры системы мирового морского транспорта. Региональная структура мировых перевозок пассажиров железнодорожным транспортом изменилась в среднем на 1,8%, воздушным – на 5,8%. Существенными можно считать изменения произошедшие в региональной структуре системы мирового воздушного транспорта.

В целом, что касается пассажирских перевозок, то в этом аспекте существенное влияние оказывает показатель подвижности населения, который в свою очередь тесно связан с процессами автомобилизации населения и уровнем доходы. Показатель подвижности наиболее высок в промышленно развитых странах, в частности в Северной Америке он составляет 12,9 тыс. пасс-км, в Западной Европе – 8,5, в Японии – 6,3, тогда как в Восточной Европе – 2,9, а в Украине – 1,9.

В структуре мировой транспортной системы сформировались определенные особенности, свойственные региональным транспортным системам, в частности: Западноевропейская транспортная система, основополагающей частью которой является региональная транспортная система стран ЕС, для которой характерны многосторонность, диверсифицированность, сбалансированность, высокий уровень развития всех видов транспорта, высокий инновационный и технологический уровень функционирования. Транспортная сеть отличается густотой и сложностью конфигурации. Тесное соприкосновение различных видов транспорта в портах и других транспортных узлах стимулировало развитие интермодальных перевозок, особенно в связи с массовой контейнеризацией грузов. Значительную роль в транспортной системе играет морской и внутренний водный транспорт. Железнодорожная сеть континента значительно гуще, чем в Северной Америке, плотность дорожной сети составляет 100-300 км/100 км2, что в 2-3 раза выше, чем в США. По проведенным оценкам интегрального уровня конкурентоспособности транспортных систем странами с наиболее развитыми национальными транспортными системами являются Германия (1,766), Франция (1,606), Великобритания (1,558), Италия (1,539) и Испания (1,495). Также следует отметить, что среди новых членов ЕС в десятку стран с высоким уровнем развития транспортной системы попала Польша (1,247), которая заняла седьмое место [3].

Североамериканская транспортная система сформировалась на территории США и Канады и характеризуется также многосторонней и диверсифицированной структурой, высоким уровнем технической оснащенности всех видов транспорта, при этом особенностью является значительная избыточность перевозочных и перерабатывающих мощностей, резкая пространственная неравномерность

загрузки сети, что отражается также и на развитии транспортных узлов.

Транспорт США занимает первое место в мире по большинству общетранспортных показателей, в частности сеть путей сообщения США составляет около 1/3 мировой транспортной сети, на США приходится 40% мощности силовых тяговых средств и около 1/4 грузоподъемности всего подвижного состава, в США сосредоточено 30% мирового внутреннего грузооборота и более 35% пассажирооборота.

Транспортные системы латиноамериканского, африканского и азиатского (за исключением Японии) регионов характеризуются невысоким уровнем развития, диспропорциями в покрытии транспортной сетью территорий стран, неоднородностью сети, низким качеством автомобильных дорог (по качеству покрытия, ширине проезжей части, техническому уровню искусственных сооружений и т.д.).

По прогнозным оценкам Всемирного транспортного форума на среднесрочную перспективу можно ожидать следующих изменений в структуре мировой транспортной системы, а именно мировые пассажирские перевозки автомобильным и железнодорожным транспортом к 2050 г. вырастут на 120%-230% в зависимости от цен на топливо и направлений транспортной политики стран, причем этот роста в большей степени обусловлен динамикой пассажирских перевозок в развивающихся странах, главным образом в тронах Азии.

Увеличение мирового грузооборота автомобильного и железнодорожного видов транспорта прогнозируется к 2050г. на уровне 230%-420% в зависимости от изменения транспортоемкости ВВП. Снижение транспортоемкости ВВП частично является результатом дематериализации производства, преимущественно за счет увеличения доли услуг в ВВП. Рост удельного веса сектора услуг в странах с развитой экономикой и увеличение объемов производства и торговли более легких грузов (электронные устройства и приборы) снижает фактический тоннажа транспорта.

Международные грузовые перевозки, связанные с торговлей по прогнозам вырастут в 4,3 раза к 2050 году, что вероятно будет вызвано изменениями в товарной структуре мировой торговли и увеличения средней дальности перевозок ввиду изменений в географической структуре мировой торговли. Около 85% общего объема международных грузовых перевозок грузов будет продолжать осуществляется морским путем. Доля грузового автомобильного транспорта в мировой торговле вырастет с 6% до 10% к 2050 году, что обусловлено увеличением внутрирегиональной торговли, особенно в странах Азии и Африке, где эффективные железнодорожные сети недостаточно развиты.

Многосторонняя либерализация торговли приведет к росту мирового тоннажа на 380% и осту интенсивности загрузки морских портов, объемы перевалки которых по прогнозам увеличатся почти в четыре раза к 2050 г [8].

Таким образом, современный тренды развития мировой транспортной системы в разрезе ее отдельных элементов региональный транспортных систем и видов транспорта свидетельствуют о изменении интенсивности загрузки отдельных региональных транспортных систем, что вызвано активным развитием азиатских стран. С целью повышения уровня конкурентоспособности национальных экономик, в том числе с учетом экологической составляющей, последующее развитие транспорта связано с внедрением альтернативных видов транспорта, повышением эффективности логистических цепочек поставок, внедрением новых технологий, что позволит минимизировать негативные последствия и обеспечить максимальные экономические выгоды от реализации международной торговли.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Галахов, В. И. Эволюция и периодизация развития транспорта / В. И. Галахов // Мир транспорта. – 2004. – №4. – С.4-15.

2. Захарова, О. В. Анализ тенденций развития мировой транспортной системы / О. В. Захарова // Strategii si politici de management in economia contemporana / Acad. de Studii Econ. a Moldovei; coord.: Turcanu, Gheorghe; Solcan, Angela; Negru, Ion. – Ch.: ASEM, 2012. – C. 149-154.

3. Захарова, О. В. Оценка уровня конкурентоспособности транспортной системы / О. В. Захарова // Perspectivele şi problemele integrării în Spaţiul European al Învăţământului superior: Conferinţa ştiinţifico-

practică internațională. – Cahu : Universitatea de Stat «B. P. Haşdeu», 2014. - C. 380-386.

4. Кузьменко, Ю. А. Глобализационные процессы мировой экономики, влияющие на функционирование международной транспортной системы / Ю. А. Кузьменко// Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 36. – С. 35-37.

5. Annual Report of the ICAO Council 2013 [Electronic resource]. – URL: http://www.icao.int/ annual-report-2013/Pages/default.aspx.

6. Railway Statistics – Synopsis 2013 [Electronic resource]. – URL: http://www.uic.org/ spip.php?article3299.

7. Review of maritime transport 2010: [Electronic resource]. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/rmt2014_en.pdf.

8. Transport Outlook: Scenarios to 2050 [Electronic resource]. – URL: http://2014.internationaltransportforum.org outlook-scenarios-2050.